

LÉIA APARECIDA VEIGA

*A Gênese e a Dinâmica das Fábricas de Mesas para Bilhar
no Centro-Sul do Brasil*



Maringá/PR
2014

LÉIA APARECIDA VEIGA

**A GÊNESE E A DINÂMICA DAS FÁBRICAS DE MESAS PARA BILHAR NO
CENTRO-SUL DO BRASIL**

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, Centro de Ciências Humanas Letras e Artes da Universidade Estadual de Maringá, como requisito para obtenção do título de Doutor em Geografia. Área de Concentração: Análise Regional

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Tânia Maria Fresca

**Maringá
2014**

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

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP)

V426g Veiga, Léia Aparecida.

A gênese e a dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no centro-sul do Brasil / Léia Aparecida Veiga. – Maringá, 2014.
251 f. : il.

Orientador: Tânia Maria Fresca.

Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual de Maringá, Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2014.

Inclui bibliografia.

1. Geografia urbana – Teses. 2. Produtividade industrial – Brasil, Centro-Sul – Teses. 3. Mesas para bilhar – Indústrias – Teses. 4. Empresários e inovações tecnológicas – Teses. 5. Organização industrial – Teses. 6. Geografia regional – Teses. I. Fresca, Tânia Maria. II. Universidade Estadual de Maringá. Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes. Programa de Pós-Graduação em Geografia. III. Título.

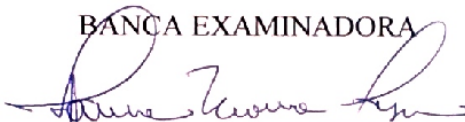
CDU 911.3:711

A GÊNESE E A DINÂMICA DAS FÁBRICAS DE MESAS PARA BILHAR NO CENTRO-
SUL DO BRASIL

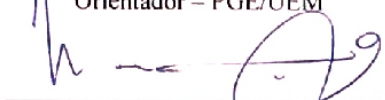
Tese de Doutorado apresentada a Universidade Estadual de
Maringá, para obtenção do grau de Doutor em Geografia,
área de concentração: Análise Regional e Ambiental, linha
de pesquisa Produção do Espaço e Dinâmicas Territoriais.

Aprovada em 02 de abril de 2014.

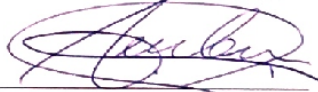
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr.ª Tânia Fresca
Orientador – PGE/UEM



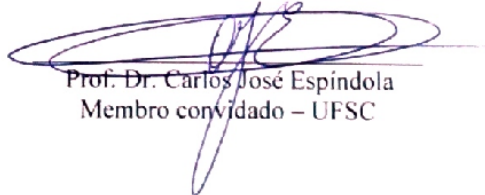
Prof. Dr. Márcio Mendes Rocha
Membro convidado – PGE/UEM



Prof. Dr. Antônio Carlos de Campos
Membro convidado – DCO/UEM



Prof. Dr. Auro Aparecido Mendes
Membro convidado – UNESP/RC



Prof. Dr. Carlos José Espindola
Membro convidado – UFSC

'A todos que apoiaram, direta ou indiretamente, a construção desta obra, de modo muito particular à Samantha A. Alievi (*in memorian*) e ao Rogério Buscariolo (*in memorian*), que partiram antes do término deste trabalho'.

AGRADECIMENTOS

Ao meu pai (*in memorian*), minha mãe e meus irmãos, pela compreensão e apoio no decorrer da minha vida acadêmica.

À Prof.^a Dr.^a Tânia Maria Fresca, orientadora desta tese e também de minha dissertação de Mestrado, por ter aceitado mais esta orientação e pela maneira firme e segura com que me conduziu pelo caminho da pesquisa, partilhando seus conhecimentos. Muito obrigada prof^a, por tudo!!!

A todos os meus professores (graduação na UEL e pós-graduação na UEL e UEM) por abrirem as portas e indicarem caminhos.

À prof. Dr.^a Angela Endlich, pela orientação durante o estágio à docência. Da mesma forma agradeço a prof. Ms. Emília Perissato, que disponibilizou os dias necessários para a realização do estágio de regência na turma de graduação em Geografia que estava sob sua responsabilidade.

À Mirian, funcionária responsável pela secretaria de pós-graduação em Geografia/UEM, pela atenção, paciência e pelo esclarecimento das diversas dúvidas que surgiram no decorrer desses quatro anos de estudo.

Ao prof. Dr. Cláudio Bragueto, que no início do doutoramento gentilmente auxiliou nos levantamentos de dados da RAIS/MTE.

Às escolas onde trabalhei do Ensino Fundamental ao Ensino Médio (Jaguapitã: Instituto São José, Newton Guimarães, Paulo Freire, Divina Providência, Waldemiro Pedroso e Colégio Nilson Ribas; Londrina: Colégio João Rodrigues, PGD, Hugo Simas e Albino Feijó) e de Ensino Superior (Universidade Estadual de Londrina/UEL e Centro Universitário Filadélfia de Londrina/UNIFIL), aos funcionários, professores e alunos destas instituições de ensino que deixaram marcas ao me ensinarem o ofício de ser professor.

Aos professores Dr. Márcio Mendes Rocha e Dr. Antônio que participaram do exame de qualificação, pelo tempo despendido para leitura e por suas contribuições enquanto membros da banca, que foram de uma importância inestimável e me acompanharam até o último momento de redação. Prof. Dr. Antonio, obrigada por ter participado também do colóquio de discussão do meu pré-projeto no início do doutoramento, suas sugestões foram valiosas para o desenvolvimento da pesquisa.

Aos professores Dr. Carlos José Espíndola e Dr. Auro Aparecido Mendes que, juntamente com os docentes Dr. Antonio e Dr. Márcio, fizeram parte da banca examinadora final e contribuíram de forma significativa com sugestões e pontuações feitas durante a defesa desta tese.

Ao meu sobrinho Gustavo de Oliveira que me recebeu de braços abertos, fazendo de seu apartamento em Maringá meu segundo lar nesses anos de estudo. Meus sinceros agradecimentos.

Aos meus amigos(as) de Assis/SP, Jaguapitã/PR, Londrina/PR e Maringá/PR pela força e compreensão ao fato do distanciamento com que muitas vezes me apresentei.

Aos companheiros(as) de estudo no doutorado pelas discussões, troca de ideias e todos os momentos de descontração e risadas, em particular agradeço a Valéria, Janério, Maria Cristina, Cleres, Patrícia, Carlos, Ana Cláudia, Lucimara, Andresa, Cláudia e Gilmar por tudo de bom que compartilhamos!

Ao apoio financeiro recebido pela Fundação Araucária, instituição consolidada no apoio a pesquisa e extensão no Paraná, pela bolsa de estudos que contribuiu efetivamente para a elaboração da tese.

Ao Alan A. Alievi pelo apoio incondicional durante o período de doutoramento.

Aos fabricantes de mesas para bilhar, atores e autores do processo produtivo de mesas para bilhar, que gentilmente encontraram, em meio a correria do cotidiano nas fábricas, um tempo disponível e aceitaram participar desse desafio de dialogar comigo por meio das entrevistas e muito contribuíram para a construção dessa tese. Em particular, meus sinceros agradecimentos ao Antonio Hernandez e sua filha Eloisa (São Paulo), ao Sérgio (São Paulo); ao Alexandre e ao Edénir e sua esposa (Rio Grande do Sul); aos irmãos sócios da Souza Bilhares (Paraná); à Patrícia e ao seu esposo (Belo Horizonte/MG); ao filho do senhor Luiz Carlos (Uberaba/MG) e por fim, aos fabricantes de Jaguapitã/PR, muito obrigada!

A estes e a tantos outros, meu eterno agradecimento.

O ato de produzir é igualmente o ato de produzir espaço” (Milton Santos, 1986).

VEIGA, L. A. A gênese e a dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no centro-sul do Brasil. 2014. 251 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual de Maringá, Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Programa de Pós-Graduação em Geografia, Maringá/PR, 2014.

RESUMO

Esse trabalho objetivou refletir sobre a gênese e dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro. Especificamente busca-se: a) caracterizar a gênese desta atividade produtiva no contexto da pequena produção mercantil; b) identificar as diferenças existentes entre as fábricas de mesas para bilhar que realizam a locação e aquelas que vendem a mesa e acessórios; c) discutir como no contexto da reestruturação produtiva coexistem produções artesanais; d) identificar como se processa a organização produtiva voltada para a fabricação de mesas para bilhar e as estratégias das fábricas que realizam a locação e venda do produto final, e) assinalar as formas de inovações utilizadas pelas fábricas de mesas para bilhar nas áreas de maior concentração destas últimas. O entendimento deste processo foi realizado a partir de um percurso analítico que englobou a categoria de formação socioespacial, a pequena produção mercantil, conceitos schumpeterianos e neoschumpeterianos, assim como as análises rangelianas acerca da dinâmica cíclica do capitalismo correlacionada aos dados obtidos durante os levantamentos de campo. Em meio ao desenvolvimento desta atividade produtiva no recorte espacial estudado verificou-se, dentre outros, que a baixa composição orgânica do capital, que lhe é característica, permitiu sua criação e expansão em meio à fase recessiva da economia nas décadas de 1980 e 1990. Oriundos da pequena produção mercantil e com poucos capitais, os empresários deste ramo valeram-se essencialmente do contato próximo para criar as primeiras unidades fabris e obter a mão-de-obra e equipamentos, todos de baixo custo. Os empresários fabricantes de mesas para bilhar utilizam-se constantemente da inovação (imitação criativa) direcionada para o produto, às máquinas e equipamentos, à redução dos custos de produção e à criação de novos mercados consumidores, como forma de permanência no mercado nacional.

Palavras-chave: Formação Socioespacial. Pequena Produção Mercantil. Contato Próximo. Inovações. Fábricas de Mesas para Bilhar. Porção Centro-Sul Brasileira.

VEIGA, L. A. The genesis and dynamics of tables for billiards factories in South-Central Brazil. 2014. 251 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual de Maringá, Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Programa de Pós-Graduação em Geografia, Maringá/PR, 2014.

ABSTRACT

This study aimed to reflect the genesis and dynamics of tables for billiards factories in South-Central Brazil. To this end, we sought to: a) characterize the genesis of this productive activity in the context of small commodity production; b) identify the differences between the plants for billiard tables that hold the lease and those who sell the table and accessories; c) discuss how the context of the restructuring of production coexist artisanal productions; d) identify on the productive organization and strategies of factories geared the lease and sale of tables for billiards; e) mark the forms of innovations used by the plants for billiard tables in the South Central area of the Brazil. The understanding of this process was carried out from an analytical course that included the category of socio-spatial formation, petty commodity production, schumpeterian and neoschumpeterians concepts, as well as rangelian's analyzes about the cyclical dynamics of capitalism correlated to data obtained during the field surveys. Amid the development of productive activity in the spatial area studied was found, among others, that the low organic composition of capital, which is characteristic of him, allowed his creation and expansion amid the recessionary phase of the economy in the 1980s and 1990s. Hailing from the small commodity production and capital scarce, entrepreneurs in this industry relied mainly close contact to create the first plants and get the hand labor and equipment, all at low cost. Manufacturers entrepreneurs for billiard tables are used constantly innovation (creative imitation) directed to the product, machinery and equipment, reduction of production costs and the creation of new consumer markets as a way to stay in the national market.

Keywords: Socio-spatial Formation. Petty Commodity Production. Close Contact. Innovations. Factories Tables for Billiards. South Central Area of the Brazil.

LISTA DE MAPAS

Mapa 01	Localização de algumas fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro.....	122
Mapa 02	Mapa do mercado consumidor da empresa Bilhar Tacolândia instalada na cidade de São Paulo/SP.....	153
Mapa 03	Mapa do mercado consumidor da empresa Bilhar Formosa instalada na cidade de São Paulo/SP no ano de 2006.....	155
Mapa 04	Mapa do mercado consumidor da empresa Imobilbilhares instalada na cidade de Passo fundo/RS.....	156
Mapa 05	Mapa do mercado consumidor dos fabricantes de mesas para bilhar instalados na cidade de Jaguapitã/PR.....	159
Mapa 06	Total de Trabalhadores e Estabelecimentos que Fabricam Mesas para bilhar destinadas à locação por estados brasileiros em 2011.	163
Mapa 07	Área de abrangência das linhas de locação de algumas fábricas de mesas para bilhar do Centro-Sul brasileiro: linhas de locação de uma fábrica de bilhar localizada em Belo Horizonte/MG e as linhas de locação de outra fábrica localizada em Alvorada/RS.....	175
Mapa 08	Área de abrangência das linhas de locação de algumas fábricas de mesas para bilhar do Centro-Sul brasileiro: linhas de locação de uma fábrica de bilhar localizada em Jaguapitã/PR e as linhas de locação de outra fábrica localizada em Uberaba/MG.....	176
Mapa 09	Espacialização das linhas de locação de uma micro-empresa que fabrica mesas para bilhar.....	178
Mapa 10	Total de Trabalhadores e Estabelecimentos que Fabricam Mesas para bilhar destinadas ao Comércio por estados brasileiros em 2011.....	224

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 -	Total de trabalhadores e de estabelecimentos que fabricavam mesas para bilhar de acordo com as regiões brasileiras em 2011.....	21
Figura 02 -	Esquema dos Ciclos Longos de Kondratieff, Ciclos Médios (juglarianos brasileiros) e das Dualidades da Formação Social brasileira.....	40
Figura 03 -	Visão parcial de galpões destinados a fabricação de mesas para bilhar.....	135
Figura 04 -	Principais etapas de produção das mesas para bilhar em grande parte das fábricas do Centro-Sul brasileiro.....	139
Figura 05 -	Vista parcial de mesas para serem reformadas.....	141
Figura 06 -	Vista parcial de algumas etapas de produção das mesas para bilhar na fábrica localizada na cidade de Passo Fundo/RS.....	142
Figura 07 -	Vista parcial de algumas etapas de produção das mesas para bilhar na fábrica localizada na cidade de São Paulo/SP.....	143
Figura 08 -	Vista parcial dos principais equipamentos e máquinas utilizadas pelos fabricantes de mesas para bilhar do Centro-Sul.....	145
Figura 09 -	Vista parcial do estabelecimento comercial de propriedade do empresário da Tacolândia.....	152
Figura 10 -	Atividades realizadas pelos trabalhadores responsáveis pelas linhas de locação de mesas para bilhar.....	169
Figura 11 -	Mesas para bilhar em aço fabricadas pela Platina Bilhares.....	183
Figura 12 -	Vista parcial das mesas para bilhar finalizadas no barracão da Bilhar Bola Verde de Belo Horizonte.....	186
Figura 13	Vista parcial das mesas para pebolim finalizadas no barracão da Bilhar Bola Verde de Belo Horizonte.....	192
Figura 14 -	Mesas revendidas pelo fabricante de Belo Horizonte/MG.....	192
Figura 15 -	Mesas para bilhar fabricadas pela empresa Souza Bilhares.....	202
Figura 16 -	Informações disponibilizadas para o consumidor que acessar o website da empresa Souza Bilhares de Santo Antonio da Platina/PR.....	203

Figura 17 -	Em destaque o anúncio utilizado pela Imobilbilhares no website da própria empresa.....	203
Figura 18 -	Em destaque o anúncio utilizado pela Nelson Bilhares no website da própria empresa.....	205
Figura 19 -	Em destaque a vista parcial do terreno onde está localizada a empresa Bilhar Formosa na zona leste da cidade de São Paulo/SP.....	208
Figura 20 -	Visão parcial do Setor de montagem final das mesas para bilhar..	210
Figura 21 -	Visão parcial da área destinada a fabricação dos tacos.....	211
Figura 22 -	Visão parcial do Setor de fabricação dos pés e polimento de peças da mesa.....	213
Figura 23 -	Visão parcial do Setor de verniz.....	214
Figura 24-	Visão parcial do Setor de recebimento e corte da madeira.....	215
Figura 25	Visão parcial do segundo setor de tacos.....	217
Figura 26	Galpão em que são fabricadas as bolas.....	219
Figura 27	Setor de fabricação de equipamentos e máquinas adaptadas / Finalização das bolas.....	220
Figura 28	Mesa para churrasco - Nelson Bilhares de Blumenau/SC.....	227

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Crescimento industrial brasileiro de 1902 a 1984: médias trienais móveis.....	79
Gráfico 02	Evolução da taxa anual de inflação brasileira: janeiro de 1947 a janeiro de 2011.....	83
Gráfico 03	Percentual de Crescimento do Produto Interno Bruto e da Produção Física da Indústria de Transformação Brasileira de 1982 a 2011.....	91
Gráfico 04	Evolução Número de Trabalhadores e Estabelecimentos na Indústria de Transformação Brasileira de 1985 a 2010 (1985=100%).....	92
Gráfico 05	Número Total de Trabalhadores por estados brasileiros: indústria da Madeira e do Mobiliário (IBGE) em 1985 e 1993.....	105
Gráfico 06	Número Total de Estabelecimentos por estados brasileiros: indústria da Madeira e do Mobiliário (IBGE) em 1985 e 1993.....	107
Gráfico 07	Número Total de Trabalhadores por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 1994 e 2003.....	108
Gráfico 08	Número Total de Estabelecimentos por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 1994 e 2003.....	110
Gráfico 09	Número Total de Trabalhadores por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 2004 e 2011.....	111
Gráfico 10	Número Total de Estabelecimentos por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 2004 e 2011.....	112
Gráfico 11	Evolução do número total de trabalhadores e de estabelecimentos da indústria de transformação e do subsetor indústria da Madeira e do Mobiliário (IBGE) de 1985 a 1993 (1985=100%).....	114
Gráfico 12	Evolução do número total de trabalhadores e de estabelecimentos da indústria de transformação e da classe fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) de 1994 a 2010 (1985=100%).....	115
Gráfico 13	Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas	

	para bilhar no Brasil de 2006 a 2011.....	117
Gráfico 14	Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar no por estado brasileiro no ano de 2011.....	118
Gráfico 15	Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar brasileiras que locam o produto final: a mesa e os acessórios.....	161
Gráfico 16	Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar que comercializaram o produto final entre os anos de 2006 e 2011.....	222

LISTA DE TABELAS

Tabela 01	Exportação Brasileira de Calçados por Destino no Período de 2009 a out. de 2012.....	53
Tabela 02	Principais Estados Brasileiros Exportadores de Móveis - 2008/2009/2010.....	56
Tabela 03	Taxas Médias Anuais de Crescimento da Produção Industrial Brasileira: 1929-32/1933-39.....	69
Tabela 04	Taxas de Crescimento do Produto Industrial (% a.a.) e da Inflação brasileira (% a.a.) de 1958 a 1965 e 1967 a 1973.....	73
Tabela 05	Tipos de Projetos Aprovados e Participação no Investimento Total (%)......	75
Tabela 06	Taxas de Crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e da Indústria de Transformação Brasileira de 1982 a 1989.....	85
Tabela 07	A origem do capital empregado na instalação de algumas fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro.....	126
Tabela 08	Tipos de matérias-primas e acessórios utilizados para a fabricação das mesas para bilhar no Centro-Sul segundo o estado fornecedor – 2012.....	148
Tabela 09	Elaboração hipotética das possibilidades de lucro dos locadores de mesas para bilhar em linhas.....	179
Tabela 10	Atividades paralelas à fabricação de mesas para bilhar entre os fabricantes que vendem mesas para bilhar.....	228
Tabela 11	Os principais investimentos realizados por fabricantes que vendem a mesa para bilhar.....	229

LISTA DE QUADROS

Quadro 01	Planos econômicos criados e implantados no Brasil de 1986 a 1994: principais características.....	84
-----------	---	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIMAQ	Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos
ABIT	Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção
BCA	Billiard Congress of America
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
COMPERJ	Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro
CSN	Companhia Siderúrgica Nacional
EUA	Estados Unidos da América
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FHC	Fernando Henrique Cardoso
FMI	Fundo Monetário Internacional
FNM	Fábrica Nacional de Motores
G7	Grupo do 7 (sete)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPARDES	Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
MDF	Painel de fibras de Madeira de Média Densidade
MOVERGS	Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul/
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PAEG	Programa de Ação Econômica do Governo
PIB	Produto Interno Bruto
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SINDUSMOBIL	Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Paulo do Sul
SUMOC	Superintendência da Moeda e do Crédito

SUMÁRIO

RESUMO.....	ix
ABSTRACT.....	x
LISTA DE MAPAS.....	xi
LISTA DE FIGURAS.....	xii
LISTA DE GRÁFICOS.....	xiv
LISTA DE TABELAS.....	xvi
LISTA DE QUADROS.....	xvi
LISTA DE SIGLAS.....	xvii
INTRODUÇÃO.....	18
1. PERCURSO TEÓRICO-METODOLÓGICO.....	31
1.1. A Formação Socioespacial como Categoria de Análise.....	32
1.2. A Dinâmica Cíclica do Capitalismo e suas Relações com a Industrialização..	38
1.2.1. O papel da inovação e do empresário empreendedor.....	46
1.2.2. Setores industriais tradicionais no contexto do capitalismo monopolista brasileiro atual.....	50
2. DINÂMICA CÍCLICA DA INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA.....	59
2.1. Aspectos das Origens da Industrialização Brasileira: o artesanato.....	59
2.2. A indústria Brasileira e o Controle do Capital Industrial: crescimento e diversificação entre 1930 e 1979	66
2.3. Crise e Reestruturação Produtiva na Indústria Brasileira após 1980.....	80
2.3.1. As fábricas de mesas para bilhar no Brasil: contexto geral.....	103
3. A DINÂMICA DAS FÁBRICAS DE MESAS PARA BILHAR.....	120
3.1. Gênese e Evolução no Centro-Sul.....	120
3.1.1. A pequena produção mercantil.....	124
3.1.2. O contato próximo.....	132
3.2. Caracterização do Processo Produtivo e das Máquinas e Equipamentos.....	134
3.2.1. Caracterização da mão-de-obra e as relações sociais.....	144
3.2.2. Caracterização da matéria-prima.....	148
3.3. O Mercado Consumidor.....	150
4. A PRODUÇÃO E A LOCAÇÃO DE MESAS PARA BILHAR.....	161
4.1. As Empresas que produzem e Realizam a Locação.....	161
4.2. Caracterização das Empresas.....	164
4.3. O Sistema de Locação.....	166
4.3.1. A espacialização das linhas de locação e o controle do uso da mercadoria	174

4.3.2. A concorrência entre os fabricantes de mesas para bilhar.....	179
4.3.3. Para além da fabricação de mesas para bilhar.....	191
4.4. Os Investimentos e Reinvestimentos do Lucro.....	195
5. AS MESAS PARA BILHAR E A COMERCIALIZAÇÃO NO CENTRO-SUL BRASILEIRO	198
5.1. A Comercialização das Mesas para Bilhar: segmentação do mercado consumidor.....	198
5.2. Características das Empresas e da Produção.....	222
5.3. Os investimentos e Reinvestimentos dos Lucros.....	229
5.4. O Futuro da Venda de Mesas para Bilhar: delineando possibilidades.....	232
CONSIDERAÇÕES FINAIS	235
REFERÊNCIAS	242
ANEXO A	252

INTRODUÇÃO

O jogo de bilhar tem uma história bastante longa e seu início data o século XVI, quando o mesmo evoluiu a partir de um jogo muito semelhante ao *croquet* (*críquete*) jogado em grama na Europa Ocidental. Com o passar dos anos o jogo passou a ser praticado em locais cobertos e, em certo momento, passou a ser jogado sobre uma mesa recoberta com tecido verde, presumivelmente para simular o gramado. Historicamente o primeiro registro de uma mesa para bilhar neste formato, data do ano de 1470 e a mesma pertencia a Luís XI, rei da França (www.alcocks.com.au).

A França foi o primeiro país onde o jogo se popularizou, espalhando-se por toda sociedade francesa, desde os reis aos plebeus e, mesmo que inicialmente somente a nobreza e os ricos pudessem ter acesso ao jogo, por volta de 1500 as mesas para bilhar foram se tornando comuns nos bares e lugares públicos daquele país. Havia até mesmo um reforço das carreiras políticas por parte daqueles que respeitavam e jogavam com habilidade o bilhar; membros da nobreza européia participavam de torneios de bilhar entre si e até mesmo contratavam jogadores qualificados para dar aulas a si e seus filhos (www.alcocks.com.au).

O jogo de bilhar se espalhou para muitas cidades e vilas em todo o continente europeu e uma indicação histórica de sua popularidade em toda a Europa, foi a publicação do "The Compleat Gamester", um livro sobre a história, regras e equipamentos publicado na Inglaterra, no ano de 1674 (www.alcocks.com.au).

Majoritariamente ocorrendo na Europa Ocidental, o jogo de bilhar começou a se espalhar por outras partes do mundo também. Os primeiros relatos acerca do jogo no continente americano datam de 1600, quando acredita-se que as primeiras mesas de bilhar foram enviadas aos Estados Unidos. Nos anos de 1700 os marceneiros deste país já construía suas mesas e segundo relatos históricos George Washington havia ganhado um campeonato de bilhar no ano de 1748 (www.antiquesjournal.com/pages04/Monthly_pages/nov08/gillows.html).

A prática do jogo de bilhar no Brasil foi iniciada em primórdios do século XIX enquanto uma distração elegante e refinada, como tantas outras importadas da Europa à época. Já na década de 1830, os cavalheiros podiam contar com vários lugares para a prática do novo jogo (bares, cafês e até os fundos de algumas barbearias acolhiam as mesas). Porém, além das casas de comércio, o jogo também conquistou as finas residências da corte. A prática apareceu como uma diversão habitual, honesta e, ao

que parece, uma distração mais privada que pública praticada por parceiros silenciosos, compenetrados e sérios ao ponto de se comportarem como se estivessem a praticar jogos intelectualizados, como xadrez e damas (BENATTE, 2002).

A expansão dos bilhares públicos foi impulsionada pelo crescente processo de urbanização e industrialização da sociedade brasileira. O jogo deixou de ser um passatempo aristocrático e foi progressivamente apropriado pelos trabalhadores e pelas camadas populares em geral (BENATTE, 2002).

Segundo o autor supracitado, ao longo do século XX ocorreu com o jogo do bilhar uma popularização semelhante àquela que ocorreria com o futebol, inicialmente um esporte das elites. A própria palavra *sinuca* surgiu da conversão do popular do termo inglês *snooker*.

Nas grandes cidades brasileiras, os bilhares públicos foram instalados principalmente nos botequins. Entretanto, existia também (como ainda hoje alguns remanescentes) um número significativo de salões destinados exclusivamente à sinuca. Em termos quantitativos, segundo Benatte (2002), no Brasil:

[...] no ano de 1958, havia 12.728 mesas de sinuca alocadas em salões, fundos de restaurantes, cafés, bares e botequins, em todo o país. Mas o número de estabelecimentos dedicados exclusivamente à exploração de bilhares (1.236) era bem menor que o de estabelecimentos que associavam ao aluguel de mesas outras atividades comerciais (4.485) - geralmente a venda de bebidas, cigarros e petiscos (BENATTE, 2002, p. 184-185).

Paralelo a essa expansão numérica dos estabelecimentos comerciais com mesas para bilhar, segundo o autor também passou a ocorrer a prática clandestina da cobrança do barato - taxa de 10% sobre o montante de apostas realizadas - que acabava se tornando uma significativa fonte de renda para esses estabelecimentos, se não a maior.

Pautando-se na discussão realizada pelo referido autor, pode-se afirmar que para a população masculina de menor poder aquisitivo, os salões de bilhar ou sinuca eram uma das raras diversões acessíveis. Desta forma, desde o início do século XX, o jogo de bilhar sem deixar de ser um divertimento das elites, passou a ser incorporado pela classe trabalhadora das cidades brasileiras. O fato de o jogo passar a ser realizado nestes ambientes suscitou uma série de visões preconceituosas acerca das

pessoas que o praticavam e do próprio jogo em si, visto muitas vezes como jogo de malandro ou jogo de vagabundo¹.

Em termos de fabricação da mesa para bilhar, a mesma passou a ocorrer no Brasil a partir de 1932, após a parceria realizada pela empresa norte americana Bilhar Brunswick junto aos proprietários de uma marcenaria instalada na cidade do Rio de Janeiro. A partir de então, esses marceneiros passaram a fabricar mesas oficiais nos moldes da Brunswick para exportação.

Nas décadas seguintes inúmeras fábricas foram instaladas em diferentes estados brasileiros, com destaque para São Paulo e Rio de Janeiro². Considerando o conjunto de fábricas de mesas para bilhar instaladas no território brasileiro, esse tipo de atividade fabril pode ser subdividido em dois grandes grupos: fábricas que produzem para o comércio e fábricas que produzem para a locação em linhas.

No ano de 2011³, em termos de área de concentração, verifica-se na figura 01 que os estados do Sul e Sudeste apresentaram o maior número de trabalhadores e de estabelecimentos que fabricavam mesas para bilhar; seguidos pelos estados localizados no Centro-Oeste e Nordeste brasileiro.

Esse tipo de produção fabril no país encontra-se espalhado, com inúmeras fábricas dispersas por todos os estados, em especial no Sudeste e nos estados da Região Sul, com destaque para a cidade de Jaguapitã e Região Metropolitana de Curitiba no Paraná; a porção litorânea e a Região Metropolitana de Florianópolis em Santa Catarina; na Região Metropolitana de Porto Alegre/RS. No Sudeste destaca-se a Região Metropolitana de São Paulo e do Rio de Janeiro, enquanto que no estado de Minas Gerais, as fábricas encontram-se nas cidades do Triângulo Mineiro e na Região Metropolitana de Belo Horizonte.

Levando-se em consideração essas áreas de maior concentração de fábricas de mesas para bilhar e algumas porções de outros estados como Mato Grosso do Sul e Goiás, neste estudo o recorte espacial englobou uma área que será chamada de Centro-Sul. Portanto, o termo Centro-Sul, nesse estudo não se refere a uma região

¹Visões preconceituosas sobre o jogo de bilhar e seus praticantes podem ser analisadas nos seguintes trabalhos: Ferreira Filho (1963), Benatte (2002), Zeni (2004) e Takahashi (2009). E nos filmes brasileiros: “Vai trabalhar vagabundo” filme do tipo comédia produzido em 1973, “O jogo da vida” uma comédia gravada em 1976, “Não Por Acaso”, um drama produzido em 1997 e “Festa, comédia” gravado em 1989.

²Especificamente sobre a gênese e expansão dessas fábricas, dirigir-se ao capítulo três deste trabalho.

³O Ministério do Trabalho (MTE) - ainda em processo de atualização dos dados no ano de 2013 - forneceu como dados mais recentes aqueles referentes ao ano de 2011.

geográfica, mas sim a uma área de maior concentração das fábricas de mesas para bilhar no Brasil.

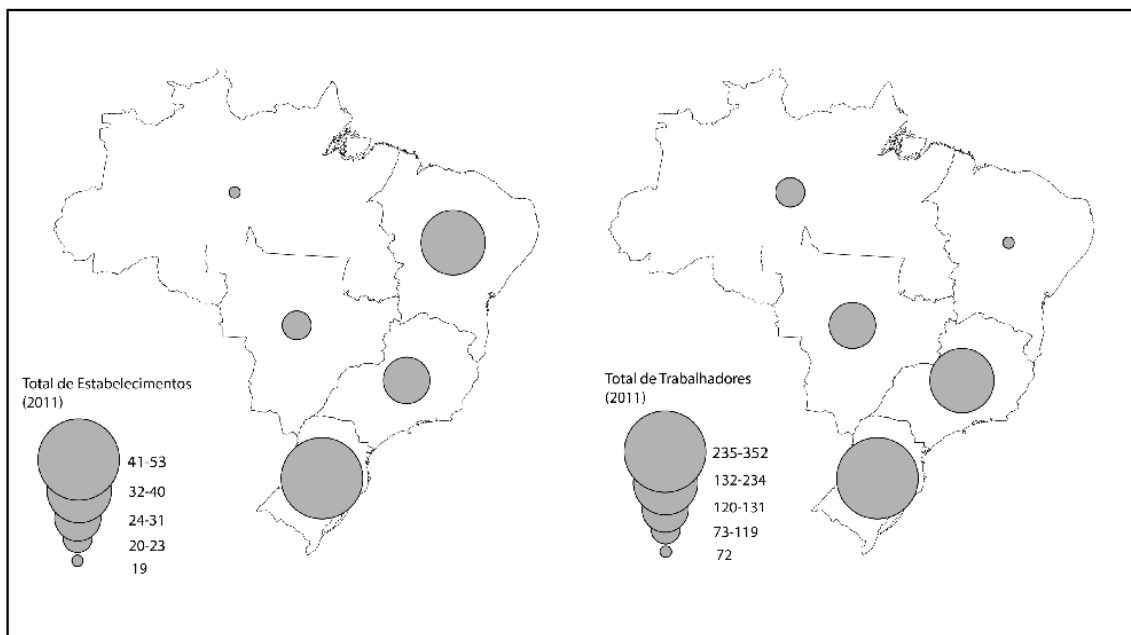


Figura 1. Total de trabalhadores e de estabelecimentos que fabricavam mesas para bilhar de acordo com as regiões brasileiras em 2011.

Fonte: Brasil, 2011.

É um grupo de fábricas composto de pequenas e micro-empresas, que em sua maioria produz mesas e acessórios nos moldes artesanais tendo como mercado consumidor as cidades brasileiras, em particular, aquelas localizadas na porção do Brasil Meridional, majoritariamente Sul e Sudeste brasileiro. Em termos de comercialização do produto, é importante destacar que essas fábricas se encontram divididas em dois grandes grupos: aquelas que produzem para a venda propriamente dita e outras que fabricam exclusivamente para a locação em linhas.

As fábricas de mesas para bilhar, devido a particularidade de seu produto principal - no caso a mesa para bilhar - e de toda sistemática de fabricação, enquadra-se no grupo do setor industrial tradicional brasileiro.

Nas últimas décadas o setor industrial tradicional, assim como os outros com maior incorporação tecnológica, tem sido submetido (em ritmos diferentes) a um processo de adoção de novas formas de organização do processo produtivo, gestão e organização do trabalho, bem como de novas relações de trabalho, novas técnicas e novos produtos, ou seja, as indústrias brasileiras, principalmente as grandes e médias empresas, passaram a adotar elementos do processo denominado como reestruturação produtiva.

Esse processo iniciado com a implementação de algumas práticas, como o círculo de controle de qualidade do sistema toyotista de produção em algumas fábricas do setor automobilístico, foi intensificado a partir de 1990, com a implantação de uma política neoliberal seguida por abertura econômica e financeira do país ao mercado externo, acarretando uma série de transformações no processo produtivo, na gestão e organização do trabalho, nas relações de trabalho, dentre outros (GOMES, 2007; ALVES, 2000; LENCIONI, 1991).

Além disso, a reestruturação produtiva também promoveu implicações espaciais, ao passo que as empresas passaram a buscar novas áreas que ofertassem elementos importantes para a redução dos custos de produção (GOMES, 2007).

No entanto, como essa busca por transformações é seletiva (LENCIONI, 1998), o processo de reestruturação produtiva tem ocorrido com maior ou menor intensidade dependendo do setor industrial, assim como também se faz mais presente nas empresas industriais de médio a grande porte (LENCIONI, 1998; GOMES, 2007). Verifica-se que as transformações no sistema produtivo industrial rumo à adoção do toyotismo não ocorre de forma homogênea (como muitos insistem em afirmar), podendo ser encontrados elementos do sistema fordista e toyotista de produção em uma única empresa industrial.

Em se tratando das fábricas tradicionais, essa questão do ritmo e das temporalidades é mais evidente quando comparadas àquelas com maior incorporação de tecnologia, principalmente no que tange a indústria moveleira, setor no qual é possível encontrar elementos dos sistemas fordista/taylorista e toyotista, assim como há fábricas que ainda não adotaram esses sistemas de produção citados anteriormente e continuam a produzir sob os moldes manufatureiro/artesanais, como o caso das fábricas de mesas para bilhar.

As fábricas de mesas para bilhar podem ser classificadas como tradicionais, por apresentarem as seguintes características: a produção baseia-se predominantemente no sistema artesanal, tendo o trabalhador o domínio de todas as etapas de produção; demandam poucas inovações tecnológicas, sendo estas de outros períodos temporais; não utilizam via de regra, mão-de-obra especializada; a maioria das empresas⁴ fabrica produtos de baixo valor agregado, dentre outros. Nisto reside a inquietação que culminou neste estudo: como essas fábricas com características

⁴ Neste estudo, em se tratando das fábricas de mesas para bilhar, utiliza-se o termo empresa industrial no sentido de estabelecimento industrial, fábrica ou unidade produtiva.

manufatureiras/artesanais convivem e sobrevivem em meio aos setores industriais novos e novíssimos?

Levanta-se a hipótese de que o processo de locação das mesas em linhas adotado pela maioria das fábricas de mesas para bilhar é fator preponderante que permite a existência de inúmeros estabelecimentos organizados nos moldes de produção manufatureira/artesanal.

A tese que circunscreve a análise é a de que as fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul têm sua gênese em áreas de formação socioespacial marcadas pela presença ora da pequena ora da grande propriedade rural. Porém, foi a pequena produção mercantil que deu origem a esses estabelecimentos de caráter predominantemente artesanal e que coexistem em um contexto de produção industrial com novas e novíssimas tecnologias, sem que necessitem, em última instância, do advento maciço destas últimas. Isto se deve ao fato da produção da maioria das fábricas deste segmento ser destinada à locação.

A partir dos elementos apontados, esse trabalho objetivou refletir sobre a gênese e dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro. Especificamente busca-se: a) caracterizar a gênese desta atividade produtiva no contexto da pequena produção mercantil; b) identificar as diferenças existentes entre as fábricas de mesas para bilhar que realizam a locação e aquelas que vendem a mesa e acessórios; c) discutir como no contexto da reestruturação produtiva coexistem produções artesanais; d) identificar como se processa a organização produtiva voltada para a fabricação de mesas para bilhar e as estratégias das fábricas que realizam a locação e venda do produto final, e) assinalar as formas de inovações utilizadas pelas fábricas de mesas para bilhar nas áreas de maior concentração destas últimas.

Embora as fábricas de mesas para bilhar não tenham peso fundamental como outras indústrias do setor tradicional para a composição da economia brasileira, como a alimentícia, a têxtil, etc., alguns fatores que denotam sua importância podem ser destacados.

Inicialmente o porte das empresas é um fator que indica a importância do ramo de mesas para bilhar, que em sua maioria são micro e pequenas empresas. As empresas industriais deste porte exercem um papel importante na economia nacional pela geração de empregos e a arrecadação de impostos, além de muitas colocarem-se como geradoras de tecnologias.

Segundo dados do SEBRAE (2008), as pequenas e micro empresas dos diversos ramos industriais, somavam 277.037 estabelecimentos, equivalendo a 96,2% do total nacional, enquanto as médias representavam 3,2% e as grandes empresas apenas 0,6% em número de estabelecimentos.

Em se tratando da mão-de-obra empregada pelas micro e pequenas empresas, de acordo com os dados⁵ do SEBRAE (2013) em março de 2013 foram criados cerca de 112.450 empregos formais no Brasil, sendo que as empresas do porte micro e pequenas foram responsáveis por 63.972 desse total de empregos gerados⁶, representando 56,89% do total.

Esses dados quando comparados ao mesmo período do ano anterior, ou seja, a março de 2012, evidencia queda de 23% no saldo de empregos gerados no país por este grupo de empresas. No entanto, mesmo com essa redução, segundo o SEBRAE (2013, p. 4) "[...] os pequenos negócios continuaram a sustentar a criação de empregos no país, respondendo por mais da metade do total de empregos gerados, comportamento que tem se consolidado nos últimos anos".

Nesse contexto de geração de empregos, a indústria de transformação ficou em segundo lugar⁷, ao gerar 12.329 novos postos de trabalho, o que correspondeu a 19,27% do total criado pelas micro e pequenas empresas em março de 2013. Dentre as empresas industriais, sobressaíram "[...] a têxtil, com 3.188 postos gerados, contra 414 postos criados no mesmo mês de 2012, e a Indústria de calçados, com 2.999 postos, enquanto em março do ano passado esse segmento gerou apenas 10 postos de trabalho" (SEBRAE, 2013, p. 4). Ressalta-se que esse aumento no número de postos de trabalho não significou melhoria salarial e das condições de trabalho, ou seja, tem sido crescente a precarização do trabalho.

A dinamização da economia regional é outro fator que exprime a importância desse tipo de fábrica. Quando localizadas em pequenas cidades, como no caso de Jaguapitã/PR, que possuía até 2011 cerca de 46 fábricas de mesas para bilhar,

⁵ Os dados apresentados pelo SEBRAE -março de 2013- foram obtidos junto ao CAGED, que adota metodologia diferente da RAIS. Esses dados são referentes ao cálculo feito a partir das movimentações (admissões-demissões) ocorridas em empregos celetistas, a cada mês. A RAIS mede a quantidade de todos os empregos formais existentes no país (celetistas, estatutários, temporários etc.), em 31 de dezembro de cada ano.

⁶ Os demais grupos (médias e grandes empresas e da administração pública) geraram respectivamente 41.912 e 6.566 novos postos de trabalho.

⁷ Setor de Prestação de Serviços ficou em primeiro lugar; de Construção civil em terceiro; a Agropecuária em quarto lugar na geração de postos de trabalho em março de 2013 (SEBRAE, 2013).

geravam empregos e salários, seguido por arrecadação fiscal e por investimentos realizados por parte dos empresários, principalmente na escala local e regional. Esses estabelecimentos assumem papel de destaque na dinâmica regional. Embora em pequenas cidades seja empiricamente mais visível a importância destas empresas, mas há que se referir que em cidades de outros escalões em termos de tamanhos, também apresentam destaque.

Por fim, o interesse pela pesquisa decorre de minha trajetória pessoal na cidade de Jaguapitã/PR (1985 a 2009), marcada por experiências de convivência no cotidiano com proprietários de fábricas de mesas para bilhar e funcionários que viajavam mensalmente para distintas regiões brasileiras, incluso amigos e familiares. Assim, ao pesquisar sobre a gênese e dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul, busca-se ampliar o campo de conhecimento geográfico sobre a indústria tradicional brasileira e sua relevância no Brasil, em particular as fábricas de mesas para bilhar.

Para a verificação da hipótese apontada, neste estudo do ponto de vista do percurso metodológico, adotou-se como método de interpretação da realidade o materialismo dialético por ser o mesmo capaz de abranger a totalidade e de apresentar a realidade como síntese de múltiplas determinações, partindo da materialidade do real, do mundo empírico realmente existente, tendo em vista “[...] que estabelece que os fatos sociais não podem ser entendidos quando considerados isoladamente, abstraídos de suas influências políticas, econômicas, culturais, etc” (GIL, 2012, p. 14).

Assim, quanto ao método utilizado a opção está imbricada diretamente com o posicionamento do pesquisador frente ao objeto investigado. Desse modo, no desenvolvimento deste estudo procurou-se trabalhar com as fontes primárias e secundárias de modo contextualizado, apreendendo a realidade e destacando os fatos como construções históricas produzidas pela ação humana.

Em se tratando dos procedimentos operacionais, após a definição dos objetivos da tese, elegeu-se uma série de procedimentos operacionais primários e secundários que serão aqui apresentados.

Dentre os levantamentos secundários, o levantamento bibliográfico englobou a leitura e análise de teses, dissertações, artigos, revistas e jornais especializados, além de livros e endereços eletrônicos de diversas associações empresariais e governamentais.

Esse levantamento contemplou fontes secundárias com as seguintes temáticas: categoria da formação socioespacial e o conceito de pequena produção mercantil; conceito de inovação, do empresário inovador e de destruição criadora; Teoria dos Ciclos Econômicos; as Dualidades Brasileiras e os aspectos relevantes acerca da industrialização brasileira em diferentes períodos.

Dentre as bases de dados pesquisadas, destacam-se o Ministério do Trabalho e Emprego/MTE, na qual se utilizou a base de dados Relação Anual de Informações Sociais/RAIS e levantou-se informações referentes aos estabelecimentos e empregos formais ocupados nas indústrias de transformação, que permitiram direcionar a análise para as fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro.

Nos *websites* do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística/ IBGE e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social/BNDES foram levantados dados referentes a diversos índices econômicos brasileiros de 1980 a 2013; e por fim nos *websites* das seguintes instituições ou associações: o Portal Moveleiro, o Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul/SINDUSMOBIL, a Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos/ABIMAQ, Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção/ABIT, Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul/ MOVERGS.

Em se tratando ainda dos dados secundários, também foram realizados levantamentos nos *websites* oficiais de fábricas de mesas para bilhar estrangeiras (Bilhar Brunswick nos EUA, Bilhar Chevillotte com sede na França) e brasileiras que produzem tanto mesas para bilhar como acessórios. Os dados obtidos foram organizados em tabelas, gráficos e mapas temáticos a partir da utilização dos seguintes programas para representação gráfica e cartográfica: *Microsoft Excel*, *Philcarto*, *ArcGIS* e *Adobe Illustrator*.

No que tange os dados primários, por se tratar de um estudo qualitativo, que busca a contextualização dos dados de campo e os motivos de cada resposta, na “[...] tentativa de uma compreensão detalhada dos significados e características situacionais apresentadas pelos entrevistados, em lugar da produção de medidas quantitativas [...]” (RICHARDSON, 1999, p. 90), elegeu-se como técnica de coleta de dados a observação simples e entrevista semi-estruturada ou por pautas (GIL, 2012).

Durante os levantamentos de campo, após contato inicial com o proprietário de cada fábrica e agendamento da visita, a conversa e realização da

entrevista ocorreram *in loco*, ou seja, no ambiente da empresa industrial. Essa abertura por parte dos empresários facilitou a observação direta de parte do cotidiano do chão da fábrica e de outros aspectos que foram se revelando durante a permanência na empresa.

As observações foram registradas em um caderno de notas quando possível no momento da visita. Utilizou-se também o registro fotográfico como forma de apoio ao que estava sendo observado e relatado pelo proprietário de cada fábrica, na medida em que o mesmo procedia com as explicações sobre o funcionamento da empresa.

Paralelo às observações, durante a visita, realizou-se uma entrevista semi-estruturada junto ao proprietário da fábrica. O roteiro de perguntas foi organizado previamente de forma a obter informações sobre a história de vida do entrevistado e aspectos relevantes da atividade industrial desempenhada pelo mesmo (roteiro de questões – anexo A).

Conforme assinalado por Gil (2012), as questões foram ordenadas e guardavam certas relações entre si, foram feitas poucas perguntas com o intuito de deixar o entrevistado falar livremente e, quando o mesmo se afastava da pauta pré-estabelecida, de maneira suficientemente sutil para preservar a espontaneidade do processo, fez-se a intervenção de forma a retomar a pauta da entrevista.

Inicialmente, pretendia-se realizar os levantamentos de campo em três ou mais empresas industriais de mesas para bilhar localizadas em diferentes estados do Centro-Sul brasileiro. Por se tratar de uma pesquisa qualitativa, a escolha desses estabelecimentos nessas cidades se deu em função da qualidade do produto, da forma de produção e da quantidade de mesas fabricadas, comercializadas ou locadas em diferentes estados brasileiros.

No entanto, mediante os primeiros contatos obtiveram-se várias negativas por parte de inúmeros fabricantes de mesas para bilhar, que por conta do sigilo industrial ou mesmo em função de problemas que não foram expostos, não aceitaram receber a pesquisadora. Diante disso, no decorrer dos anos de 2011 a 2013, conseguiu-se acesso a um grupo menor de fabricantes, sendo 02 (dois) no Rio Grande do Sul, 02 (dois) em Minas Gerais, 02 (dois) em São Paulo e, no caso do Paraná, conseguiu-se efetuar a atualização de entrevista junto a vários fabricantes na cidade de Jaguapitã e realizar 01 (um) entrevista na cidade de Santo Antônio da Platina.

No caso de Santa Catarina, após várias tentativas no decorrer de 2012 e 2013, não foi possível realizar a entrevista junto ao proprietário da empresa Nelson Bilhares. Por isso, recorreu-se a informações disponibilizadas no *website* da empresa.

Objetivou-se com esses levantamentos de campo apreender elementos referentes à gênese e a evolução de cada empresa industrial assim como sobre o processo de produção e comercialização das mesas por esses estabelecimentos. Observou-se e registrou-se todos os procedimentos e etapas de produção da mesa para bilhar em cada fábrica visitada assim como foram levantadas informações sobre o comércio do produto no mercado interno seja na forma da locação ou da venda propriamente dita.

Durante os levantamentos de campos não foi possível obter informações precisas acerca de quantidades numéricas do mercado consumidor, da quantidade de trabalhadores, número de mesas produzidas ao mês e vendidas ou locadas nas linhas. Em relação a esses aspectos o máximo que se conseguiu foi uma aproximação ou média utilizando principalmente informações obtidas em conversas informais. Por outro lado, em se tratando do tipo de máquina e equipamento, da organização do trabalho, do tipo de matérias-primas e acessórios, dos salários dos trabalhadores, da forma de fabricação de cada mesa, dentre outros, obteve-se informações que foram importantes para o desenvolvimento do trabalho.

As fontes primárias e, em destaque, as entrevistas foram de fundamental importância, pois permitiram o conhecimento e entendimento de realidades diversas que, por vezes, estão ausentes no âmbito das fontes secundárias.

Para o alcance dos objetivos, o trabalho foi estruturado da seguinte forma: no primeiro capítulo intitulado 'Percurso teórico-metodológico' foram apresentados os referenciais teórico-metodológicos adotados para o entendimento do processo de industrialização brasileiro, sobretudo na Região Centro-Sul.

O texto foi organizado em três seções, sendo elas: aspectos relevantes acerca da Formação socioespacial, categoria analítica alicerce dessa pesquisa; discussão sobre a Teoria dos Ciclos Econômicos e Dualidades Brasileiras com destaque para a dialética da capacidade ociosa e os pactos de poder formados no decorrer da história brasileira e, por fim, apontamentos sobre as ideias preconizadas por Schumpeter e ampliadas pelos neo-schumpeterianos, a respeito do conceito de inovação, que está interligado à discussão sobre o empresário inovador e ao conceito relevante de destruição criadora.

É pertinente ressaltar que por se tratar de uma formação socioespacial repleta de empresas tradicionais, a interpretação do conceito de inovação proposta pelos neo-schumpeterianos é um importante caminho para o entendimento de aspectos relevantes das indústrias tradicionais na porção Centro-Sul do país, em particular, das fábricas de mesas para bilhar.

O segundo capítulo denominado ‘Dinâmica cíclica da industrialização brasileira’, trata-se de uma análise da industrialização brasileira pautada em autores que corroboram com as proposições teóricas de Ignácio Rangel (1963; 1980; 1986; 2005) e Armem Mamigonian (2001; 2004; 2005). As ideias foram organizadas de acordo com os seguintes períodos: o artesanato, o crescimento e a diversificação e, por fim, a forte desaceleração econômica a partir de 1979, que culminou em crise seguida por reestruturação produtiva de parte das empresas industriais no Brasil após a década de 1980.

O terceiro capítulo, denominado ‘A dinâmica das fábricas de mesas para bilhar’, abordou aspectos gerais acerca da origem e evolução das empresas que fabricam mesas para bilhar, buscando correlacionar os dados de campo com a premissa das fases expansiva e recessiva dos Ciclos Econômicos na perspectiva teórica de Rangel (1986; 2005); articulando às ideias de pequena produção mercantil, discussão realizada por Mamigonian (1958; 2005); e o contato próximo enquanto um dos elementos importante para a expansão das unidades fabris, conforme proposto por Fresca (2000).

Ainda nesta terceira parte discutiu-se, em linhas gerais, sobre a produção de mesas para bilhar, destacando características do processo produtivo como a organização da produção, a mão-de-obra na produção, as matérias-primas e acessórios, as máquinas e os equipamentos utilizados por essas fábricas. Também foram abordados aspectos referentes ao mercado consumidor das mesas para bilhar e acessórios fabricados pelos empresários do Centro-Sul brasileiro.

Nos últimos itens procurou-se correlacionar analiticamente os referências teóricas e os dados levantados junto aos empresários e ao banco de dados do Ministério do Trabalho. Os levantamentos de campo indicaram a existência de diferenças e semelhanças significativas entre as empresas que fabricavam para a locação em linhas e aquelas que vendiam a mercadoria, ou seja, verificou-se uma divisão territorial do trabalho.

Desta forma, no quarto capítulo denominado 'A produção e a locação de mesas para bilhar no Centro-Sul', realizou-se inicialmente uma caracterização dos

fabricantes quanto ao número de estabelecimentos e de trabalhadores. Em seguida, partindo de Marx e Engels (1985) buscou-se refletir sobre a questão do lucro do fabricante e da renda do dono do estabelecimento comercial assim como foram abordados aspectos relevantes sobre a espacialização das linhas, o processo de concorrência estabelecido entre esses fabricantes à luz das ideias schumpeterianas e neo-schumpeterianas e, bem como, de algumas atividades paralelas realizadas por esses empresários como forma de complementar o faturamento mensal da fábrica. Por fim, a partir dos levantamentos de campo, fez-se apontamentos sobre os investimentos e re-investimentos realizados por esses empresários e a respeito da dinamização da economia local e regional.

No último capítulo, intitulado 'As mesas para bilhar e a comercialização no mercado do Centro-Sul brasileiro', discutiu-se sobre a segmentação do mercado consumidor pelos fabricantes que vendem a mesa, assim como também acerca do processo de criação do mercado consumidor e das inovações realizadas pelos proprietários das fábricas e/ou trabalhadores nos produtos, nos equipamentos/máquinas e no chão de fábrica. A caracterização das empresas e da produção, bem como os investimentos e reinvestimentos dos proprietários das fábricas que vendem as mesas também foram contemplados nessa quinta parte.

Nas considerações finais retomou-se a tese e as hipóteses levantadas inicialmente assim como as ideias principais que contribuíram para a organização da tese; discutiu-se sobre a coexistência de práticas tradicionais e modernas em um mesmo tempo e espaço; bem como delineou-se possibilidades para o futuro das fábricas de mesas para bilhar.

CAPÍTULO 1. PERCURSO TEÓRICO-METODOLÓGICO

Entendido enquanto um produto da ação do homem, o espaço geográfico começou a ser produzido a partir do momento que o ser humano passou a realizar trabalhos agrícolas e de pecuária (ANDRADE, 1986).

Essa relação (homem/espaço ou homem/natureza) mediatizada pelo trabalho, segundo Santos (1988, p. 16), deve ser considerada como "[...] um conjunto indissociável do qual participam, de um lado, certo arranjo de objetos geográficos, objetos naturais e objetos sociais e, de outro lado, a vida que os anima ou aquilo que lhes dá vida [...]".

Essa ação do ser humano não se realiza uniformemente no tempo e no espaço, podendo ser efetivada com maior ou menor intensidade em determinados momentos históricos e áreas, de acordo com as complexas combinações geográficas (CHOLLEY, 1964) estabelecidas por meio da relação sociedade-natureza, intermediadas até certo ponto pelas técnicas. Ou seja, cada área tem seu desenvolvimento definido pelas suas próprias forças oriundas de certo arranjo de elementos (natural e humano) que influenciam os processos responsáveis pelas formações socioespaciais, que por sua vez singularizam-se em razão de determinadas combinações.

Assim, as técnicas (SANTOS, 2004), contêm o componente explicativo para entender a vida do homem sobre o espaço geográfico, mas não isoladamente, pois deve-se levar em consideração que a formação socioespacial não se realiza sem os elementos naturais que são parte da combinação geográfica (CHOLLEY, 1964).

Como destacado a pouco, as atividades agrícolas e pecuárias detiveram na história da humanidade importante papel visto que por meio delas o ser humano passou a atuar de forma mais incisiva na produção e reprodução do espaço geográfico. No entanto, foi por meio da atividade industrial que a sociedade enraizou cada vez mais sua presença nas mais diversas localidades e promoveu um maior desenvolvimento das atividades urbanas (e mesmo rurais), provocando uma série de mudanças econômicas, sociais e culturais no meio urbano, que se caracteriza como uma síntese complexa de relações entre sociedade e natureza, engendrada, principalmente, pela indústria.

Mediante esses apontamentos, ao refletir sobre a dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro, neste estudo elegeu-se como percurso teórico-metodológico a perspectiva que adota como fundamento a categoria de formação socioespacial, proposta metodológica formulada nos anos de 1970 por M. Santos (1982), a qual se associa a teoria dinâmica cíclica da economia capitalista⁸ discutida por Rangel (1986).

Em se tratando da categoria formação socioespacial, entende-se que a mesma é de crucial relevância aos estudos do desenvolvimento nacional e regional a partir das totalidades sociais. Em que pese, as análises em termos de dinâmica cíclica do capitalismo, a importância reside no fato das mesmas possibilitarem o entendimento dos movimentos conjunturais de média e longa duração das economias nacional e mundial. Sendo estas acrescidas no âmbito nacional pelas ideias da dualidade brasileira, dos pactos de poder e da dialética da capacidade ociosa por Rangel.

Além disso, considerar-se-á as ideias postuladas por Schumpeter, com destaque para o empreendedorismo no conjunto da economia por parte do empresariado e para a inovação. Ademais, o conceito de inovação, o mesmo foi contemplado em seu sentido ampliado, conforme proposto por teóricos neo-Schumpeterianos.

Por fim, realizou-se uma breve discussão sobre o setor da indústria tradicional, devido sua importância no contexto nacional de desenvolvimento de qualquer país e, pelo fato, do objeto de estudo desse trabalho compor o grupo de fábricas classificadas como tradicionais.

1.1. A Formação Socioespacial como Categoria de Análise

A categoria formação econômica e social foi concebida inicialmente por Marx e Engels sendo posteriormente sistematizada por Lênin como forma de compreender a totalidade da história e o desenvolvimento das relações capitalistas em uma economia periférica, a Rússia mais precisamente.

Em se tratando de Marx, já no prefácio da primeira edição de ‘O Capital’, o autor explicita o entendimento da formação econômica e social como parte

⁸ No Brasil, Ignácio Rangel empregou as ondas de longa duração em suas interpretações da dinâmica da economia brasileira, utilizando-as para explicar o processo de industrialização periférica e para interpretar a natureza das crises do capitalismo brasileiro, que com a implantação de um departamento produtor de bens de produção também responderia a um comportamento cíclico de média duração.

de um processo histórico ao escrever que sob seu ponto de vista o enfoque é “[...] o desenvolvimento da formação econômica da sociedade como um processo histórico-natural [...]” (MARX, 1983, p. 13). Segundo Santos (1982), sob essa forma de entendimento, o desenvolvimento histórico e suas etapas, tomam lugar central na interpretação das sociedades por Marx e Engels.

Através da análise da evolução histórica de diversos países e regiões, principalmente da Europa, o filósofo alemão observou a existência de traços fundamentais e leis de desenvolvimento comuns a todos eles. Destacando do conjunto de relações humanas as relações de produção (trabalho e propriedade), em grande medida, determinantes das demais, Marx caracterizou o modo de produção antigo, feudal, capitalista e socialista como épocas progressivas da formação econômica das sociedades (MARX, 2009).

Da mesma forma, o autor “[...] distinguiu certo número de formações econômico-sociais sucessivas” (HOBSBAWN, 2006, p. 22), estando cada formação relacionada a uma sociedade determinada, tendo em vista que “[...] não é à sociedade em geral que o conceito de F.E.S. se refere, mas a uma sociedade dada, como Lênin (1897) fez a respeito do capitalismo da Rússia” (SANTOS, 1982, p. 2).

É importante pontuar que ao proceder dessa forma, Marx e Engels desvencilhavam-se do materialismo abstrato das ciências naturais, no qual o desenvolvimento histórico não é considerado.

No final de 1970, Milton Santos, realizou as primeiras contribuições teóricas relevantes acerca das profícuas relações entre este conceito e os estudos de geografia humana, por entender a Formação econômica e social como a mais adequada para auxiliar a formação de uma teoria válida do espaço⁹ (SANTOS, 1982). Isso porque, no entendimento do autor, os estudos pautados na Formação econômica e social poderiam possibilitar

[...] o conhecimento de uma sociedade na sua totalidade e nas suas frações, mas sempre 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

⁹ Uma proposta teórico-metodológica de grande importância para renovação marxista da geografia humana por reafirmar o caráter global de totalidade da visão geográfica, foi explicitada por Milton Santos no artigo “Sociedade e espaço: a formação social como teoria e como método”, publicado pela primeira vez em 1977, no Boletim Paulista de Geografia, nº 54. Ainda no mesmo ano foi publicado também na revista Antípode nº1 e, no ano seguinte, inserido no livro Espaço e Sociedade (Petrópolis: Vozes, 1978).

apreensão do particular como uma cisão do todo, um momento do todo, assim como o todo reproduzindo numa de suas frações (SANTOS, 1982, p. 2).

Entende-se que para o autor a Formação econômica e social é uma categoria adequada aos estudos geográficos por ser capaz de expressar a totalidade espacial em seu movimento, como uma potencialidade e uma realidade. Não se trata de uma categoria exclusiva à Geografia, mas a todas as áreas que pretendam explicar a dinâmica da sociedade a partir do materialismo histórico dialético (VIEIRA, 1992).

Neste sentido, Santos (1982), propõe a utilização da Formação econômica e social para analisar as formas produzidas no espaço a partir do entendimento das categorias: espaço, modo de produção, sistema social e formação social.

O autor insere a categoria espaço apreendido enquanto uma instância da sociedade, tal qual a política, a ideológica, a econômica, a cultural, pois a sociedade contém e é contida pelas demais, e cada instância contém e é contida pelo espaço, tendo o social como sua essência. Ou seja, compõem uma totalidade concreta que se constitui em um espaço-temporal, onde o movimento de concretude dessa totalidade expressa continuidades e descontinuidades como uma unidade. O espaço é a sociedade em sua concretude (SANTOS, 1985).

Sociedade e espaço são elementos indissociáveis, portanto, para estudar o espaço há necessidade de analisar a sociedade, pois é ela que dita a compreensão dos efeitos dos processos (tempo e mudança) e especifica as noções de forma, função, estrutura, ou seja, dos elementos fundamentais para a compreensão do espaço (SANTOS, 1985). Porém, tanto o espaço como a sociedade em geral não tem existência, não são reais se não realizamos o exercício de chegar a uma sociedade e espaço historicamente determinados.

Por conseguinte, considerando-se que a produção implica a organização dos indivíduos humanos e sua relação com o restante da natureza (MARX e ENGELS, 1986) e que a formação econômica e social constitui a estrutura técnica produtiva expressa geograficamente na distribuição da produção (SANTOS, 1982), o espaço demonstra-se enquanto um elemento-chave no processo de formação econômica e social.

Como a produção é para o autor o elemento estruturante da formação econômica e social, Santos (1982) pautado em Godelier, argumenta que devido às

transformações ocorridas no espaço acontecerem via trabalho, é impossível falar de Formação Econômica e Social sem incluir a categoria do espaço, visto que

[...] a noção de Formação Econômica e Social é indissociável do concreto representado por uma sociedade historicamente determinada. Defini-la é produzir uma definição sintética da natureza exata da diversidade e da natureza específica das relações econômicas e sociais que caracterizam uma sociedade numa época determinada [...] (SANTOS, 1982, p.3).

Ao mesmo tempo em que Santos (1982) sinaliza para a importância das categorias modo de produção, sistema social e formação econômica e social nos estudos de geografia humana, o autor alerta para a necessidade metodológica de distinção entre as mesmas. Em seu entendimento, modo de produção e sistema social são conceitos puros, que analisam a sociedade em geral, ou seja, são aplicados a qualquer sociedade, mas vazios de conteúdo histórico concreto.

Portanto, modo de produção e sistema social são abstrações, cuja concreticidade só é realizada através das formações econômicas e Sociais, que expressam nas palavras de Sereni (1971, p. 24) “[...] a unidade e a totalidade das diversas esferas – econômica, social, política, cultural – da vida de uma sociedade, daí a unidade da continuidade e da descontinuidade de seu desenvolvimento histórico”¹⁰.

Desta forma, o “[...] modo de produção seria o ‘gênero’ cujas formações sociais seriam as ‘espécies’; o modo de produção seria apenas uma possibilidade realizada [...]” (SANTOS, 1982, p.13). Nas palavras de Corrêa (2000, p. 123) [...] definido por meio de características principais, invariantes, gerais, um dado modo de produção concretiza-se em diversas formações econômico-sociais, com suas variantes históricas e geográficas [...]. Entende-se assim, que o real desenvolvimento de um modo de produção constituir-se-á em diferentes formações econômicas e sociais.

Mediante essas reflexões, o autor passou a denominar de Formação Econômica Social e Espacial -FESE- e que abreviadamente passou a ser chamada formação socioespacial pelos geógrafos.

Disto resulta a proposição de formação socioespacial enquanto categoria que permite a análise da concreticidade de uma sociedade (compreendendo

¹⁰ Para Sereni (1974, p. 24), a categoria formação econômica e social expressa “[...] la unidad (y nosotros añadiremos por nuestra parte la totalidad) de las diversas esferas -económica, social, política, cultural- de la vida de una sociedad, y La expresa, [...] al mismo tiempo en la descontinuidad de su desarrollo histórico”.

sua evolução, sua situação atual, sua mudança histórica e suas relações), sendo esta uma realidade histórico-concreta, geograficamente localizada. Sua base de explicação é a produção, ou seja, o trabalho, onde o homem transforma o espaço. Seu estudo possibilita o entendimento do particular enquanto uma cisão do todo e, a totalidade reproduzida em uma de suas partes, "[...] mas sempre um conhecimento específico, apreendido num dado momento de sua evolução" (SANTOS, 1982, p.12).

Corrêa (1995) ao realizar uma discussão sobre o conceito de espaço reafirma que uma sociedade só se torna concreta através de seu espaço. O espaço que ela produz, pois, o espaço só é inteligível através da sociedade. Sociedade e espaço não podem ser entendidos como coisas separadas, mas sim como formação socioespacial. Deste modo, a formação socioespacial pode ser compreendida enquanto [...] uma particularidade espaço-temporal no âmbito de um dado modo de produção (CORRÊA, 2000, p. 123).

Essas reflexões de Santos (1982) resultaram no texto intitulado 'Sociedade e espaço: a formação social como teoria e como método' que no entendimento de Mamigonian (1996), foi um trabalho de suma importância por tratar claramente a correlação entre formação social e geografia humana.

Corroborando com Santos, Vieira (1992), pontua que modo de produção não pode ser confundido com formação social, pois são categorias interdependentes. Mas por outro lado, "[...] toda construção abstrata não só não pode prescindir de nenhuma delas, como depende do seu inter-relacionamento como categorias metodologicamente individualizadas" (VIEIRA, 1992, p. 45), não sendo assim possível supor que uma categoria (modo de produção e formação social) seja mais relevante que a outra nessa inter-relação.

O mesmo pode ser dito acerca da categoria formação socioespacial. Segundo a autora, apesar de representar a relação estabelecida entre modo de produção e formação social, essa categoria de grande conteúdo geográfico

[...] não se identifica, per si, com nenhuma das duas e é ambas ao mesmo tempo e no mesmo espaço. A independência relativa das categorias de modo de produção, formação social e formação socioespacial, se contrapõe a sua total interdependência na interpretação efetiva de uma dada realidade histórico-geográfica. Isto quer dizer que sua dissociação só pode e deve ocorrer como procedimento metodológico (VIEIRA, 1992, p.ix).

O autor também fez apontamentos acerca da delimitação geográfica de uma formação socioespacial. Santos (1982) considerou a porção territorial abarcada por um Estado - Nação. Entretanto, além da escala nacional, há que se considerar também a regional, conforme demonstrado por Mamigonian em vários estudos realizados na porção sul brasileira.

Silva (2005) assevera que nos estudos geográficos é preciso ir além da aceitação de uma região do Estado - Nação ou até mesmo de um quadro nacional como forma de identificar a porção englobada por uma formação. Embasado em Sereni, o autor propõe que o critério de delimitação geográfica de uma Formação socioespacial deve, antes de tudo, estar pautado "[...] na particularidade histórica genética de constituição das relações sociais dominantes em um dado ambiente geográfico e social" (SILVA, 2005, p. 32).

Levando em consideração que o modo de produção somente é puro na abstração e que a formação socioespacial não é pura, mas sim uma mistura de elementos de diferentes modos de produção, Mamigonian ao insistir em uma escala regional, avançou no nível de discussão teórica acerca dessa categoria de análise (PEREIRA & VIEIRA, 2007).

Em virtude das relações sociais estabelecidas logo após a ocupação portuguesa¹¹ e de todos os demais elementos intrínsecos ao processo histórico de ocupação, no caso brasileiro, com o passar dos anos foram concretizadas diferentes formações socioespaciais. Ou seja, no Brasil a formação socioespacial avançou a partir de duas grandes formações, estando uma pautada na grande propriedade e a outra na pequena propriedade, passando ambas a evoluírem no tempo e no espaço (PEREIRA & VIEIRA, 2007).

No entanto, a formação que se tornou mais dinâmica foi a da pequena propriedade, devido a chegada dos imigrantes e o desenvolvimento da pequena produção mercantil nessas áreas (MAMIGONIAN, 2005).

A experiência trazida pelos imigrantes e o desenvolvimento da pequena produção mercantil teve um peso significativo para a gênese do processo industrial em várias porções do Centro-Sul brasileiro (MAMIGONIAN, 2005), em um período recessivo da dinâmica cíclica do capitalismo mundial, nas últimas décadas do século XIX.

¹¹ No entendimento de Mamigonian, no Brasil foram estabelecidas inicialmente três formas de relações sociais: escravista, vassalagem e capitalismo comercial.

1.2. A Dinâmica Cíclica do Capitalismo e suas Relações com a Industrialização

Em se tratando da economia brasileira em geral e do processo de industrialização em particular, três teorias econômicas foram difundidas e tiveram importante papel no campo intelectual. Segundo Mamigonian (2000) a primeira teoria foi a da Cepal, que prevaleceu no centro das discussões econômicas de 1955 a 1964; a segunda denominada de Teoria da Dependência obteve aceitação entre os intelectuais logo após o golpe militar; e por fim a terceira teoria, denominada de Teoria dos Ciclos Econômicos, passou a ser resgatada a partir de meados dos anos de 1970 por Ignácio Rangel, quando a Teoria da Dependência começou a ser questionada mediante os dados econômicos brasileiros no referido período.

Dentre esses três possíveis caminhos, optou-se nesse estudo pela Teoria dos Ciclos¹² discutida por Rangel, pelo fato da mesma “[...] reconhecer o dinamismo do processo de acumulação capitalista brasileiro” (MAMIGONIAN, 2000, p. 8).

Embora essa teoria tenha recebido maior atenção em meados da década de 1970, as ideias acerca da mesma já haviam sido lançadas ainda na década de 1950, quando o economista Ignácio Rangel elaborou uma crítica ao modelo cepalino. Como se tratava de uma crítica ao que era preconizado justamente pela aliança Cepal-PCB dominante no período, ao apresentar “[...] uma teoria do capitalismo contemporâneo e suas especificidades no Brasil, inclusive as articulações de modos de produção a nível nacional e internacional” (MAMIGONIAN, 2000, p. 17), as análises de Rangel foram ocultadas, predominando aquelas difundidas pela Cepal.

O ponto de partida da teoria econômica de Rangel foi o reconhecimento - a partir dos estudos realizados por N. Kondratieff - de uma dinâmica cíclica própria do capitalismo mundial, com fases de ascensão e de depressão econômica emanadas do centro do sistema capitalista, que se repetiam no decorrer de aproximadamente cinquenta anos, denominadas de Kondratieff¹³. Em cada ciclo longo,

¹² Desde a segunda metade do século XIX, alguns economistas se interessaram pelo estudo dos ciclos econômicos, buscando cada um, à sua maneira, causas e explicações para o fenômeno. Segundo estes economistas, o curso normal da economia parece evidenciar uma sucessão de expansões e contrações, como ondas sucessivas, em que há alternância entre prosperidade e depressão na economia mundial e/ou de um país.

¹³ Em 1920 N. Kondratieff, economista russo descobriu a partir de estudos estatísticos de países europeus e dos EUA desde fins do século XVIII até início do século XX, que economia capitalista industrial

a primeira metade é de prosperidade (fase a) e os 25 anos restantes são de desaceleração econômica (fase b) (MAMIGONIAN, 1986).

No entanto, esse período de desaceleração ou até mesmo de crise econômica é entendido como propício à geração de ideias e invenções tecnológicas, que ao serem colocadas efetivamente em prática, iniciam a fase expansiva, elevando fortemente a produtividade do trabalho e garantindo a retomada dos investimentos e da expansão. Como se trata de uma dinâmica cíclica, essas inovações, ao serem estendidas a toda economia, resultam em uma relativa queda de lucros, desestimulando os investimentos e, assim, provocando outro período recessivo (RANGEL, 1986; MAMIGONIAN, 1986).

Partindo dos estudos econômicos e periodizações realizadas por Kondratieff até 1921, Rangel (1986) relacionou os acontecimentos mundiais com os brasileiros no decorrer dos diferentes ciclos longos, em suas fases de ascensão e recessão: 1790 a 1815 fase a (1º Kondratieff) e 1815 a 1850 fase b (1º Kondratieff); 1850 a 1873 fase a (2º Kondratieff) e 1873 a 1896 fase b (2º Kondratieff); 1896 a 1921 fase a (3º Kondratieff) e 1921 a 1948 fase b (3º Kondratieff); 1948 a 1973 fase a (4º Kondratieff) e 1973 a ???? fase b (4º Kondratieff). Em cada período longo, para cada acontecimento mundial, o autor relacionou ocorrências brasileiras, conforme pode ser observado na figura 2.

Assim, no 1º Kondratieff tem-se a fase expansiva a partir da Primeira Revolução Industrial no contexto mundial e a Abertura dos Portos brasileiros (1808), precedida por novas invenções (locomotiva e navio a vapor) e Independência brasileira (1822) na fase b.

No 2º Kondratieff durante sua fase expansiva tem-se a expansão das inovações gestadas na fase depressiva do ciclo anterior e o fim do tráfico negreiro no Brasil (1850) e na fase b são criadas novas invenções como a eletricidade, química, linha de montagem e automóvel e no Brasil ocorreu a Abolição da escravatura (1888) seguida pela Proclamação da República em 1889.

caracterizava-se por conter e se condicionar aos ciclos longos de duração aproximada de 50 anos (MAMIGONIAN, 1986).

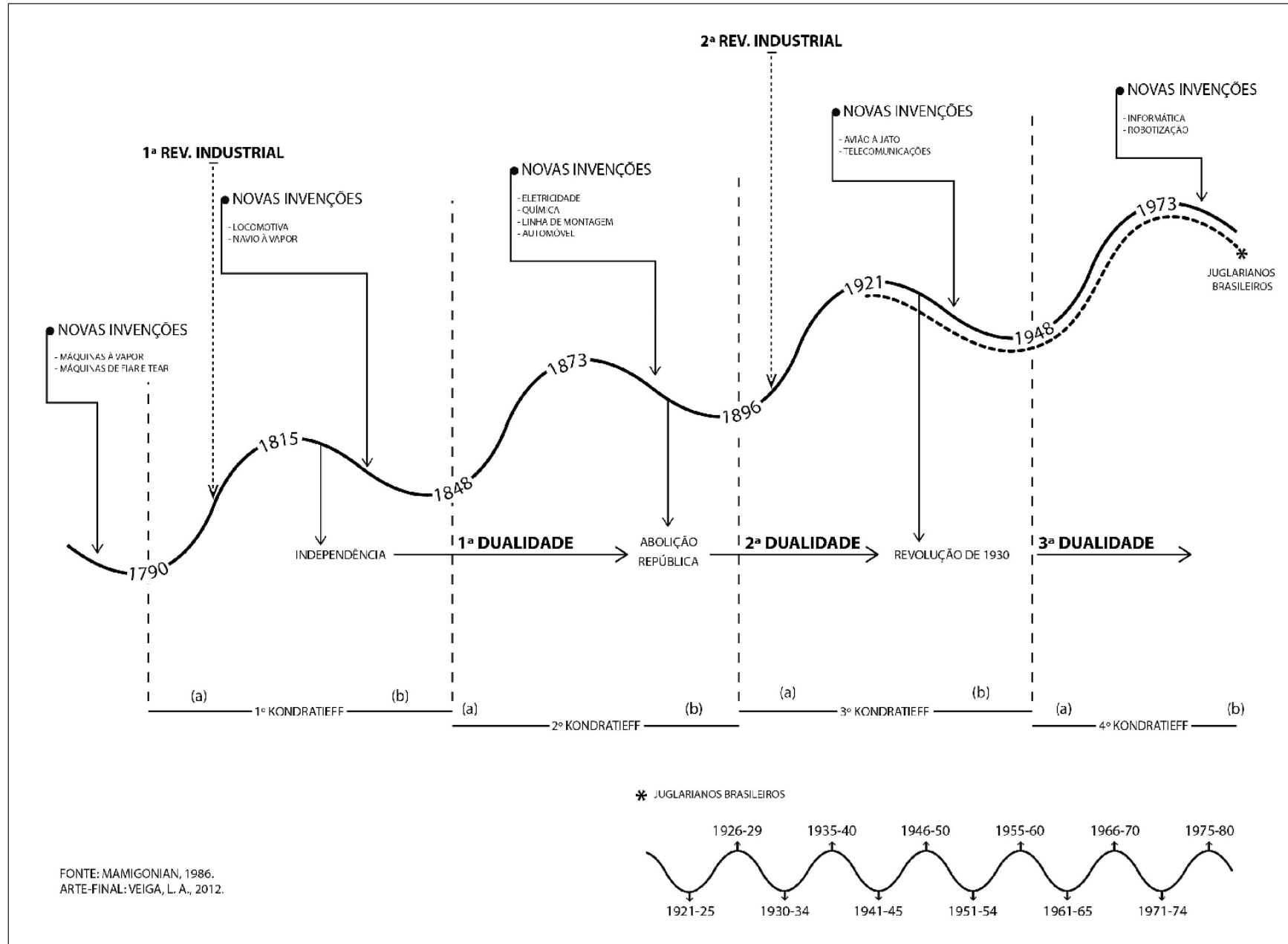


Figura 02: Esquema dos Ciclos Longos de Kondratieff, Ciclos Médios (juglarianos brasileiros) e das Dualidades da Formação Social brasileira.

A expansão dessas inovações acima mencionadas iniciou a fase expansiva do 3º Ciclo Longo, quando ocorreu a Segunda Revolução Industrial e no Brasil a Crise do Encilhamento (1889 a 1900), sendo precedida por mais uma fase depressiva na qual destacaram-se novas invenções como o avião a jato e de telecomunicações e a Revolução de 1930 no Brasil (RANGEL, 1986; MAMIGONIAN, 1986; ARAÚJO JUNIOR, 2003).

Por fim, tem-se o 4º Ciclo Longo de Kondratieff (figura 2), que mediante a expansão das inovações da fase recessiva do ciclo anterior e o Golpe Militar brasileiro teve o início de sua fase expansiva, que foi substituída por outra recessiva a partir de 1973, na qual ocorreram inovações no âmbito da robótica e da robotização em uma escala mundial e, no contexto brasileiro, ocorreu o início da Nova República (1985) e as eleições para a presidência da República (1989).

Ainda em relação aos Ciclos Longos e a dinâmica da economia nos países centrais e periféricos, segundo Rangel (1990), esse necessário descompasso tecnológico (expansão de determinadas inovações na fase ascendente e criação de invenções na fase b de cada ciclo) não ocorre igualmente em todos os países e regiões. Um país “[...] por efeito de mudanças institucionais -mudanças nas relações de produção- pode abrir-se à implantação de tecnologia já provada em outros países, mas nova para ele [...]” (RANGEL, 1990, p. 32).

E essas inovações ao iniciarem a fase expansiva provocam nos países do centro capitalista a necessidade de matérias-primas, alimentos e mercados consumidores para seus produtos, o que os leva a aprofundarem a divisão internacional do trabalho, ao mesmo tempo em que aumentam suas relações de troca com os países periféricos e expandem seu raio de atuação. Com o aumento da demanda, grandes recursos tanto no centro como na periferia são postos a disposição para atender a expansão em curso.

E essas inovações ao iniciarem a fase expansiva provocam nos países do centro capitalista a necessidade de matérias-primas, alimentos e mercados consumidores para seus produtos, o que os leva a aprofundarem a divisão internacional do trabalho, ao mesmo tempo em que aumentam suas relações de troca com os países periféricos e expandem seu raio de atuação. Com o aumento da demanda, grandes recursos tanto no centro como na periferia são postos a disposição para atender a expansão em curso.

Por outro lado, nas fases depressivas de cada Ciclo Longo, diante da desaceleração da economia nos países centrais, começa a ocorrer uma diminuição na quantidade e no preço das matérias-primas e alimentos exportados pelos países periféricos (MAMIGONIAN, 1986).

E os países periféricos, o que podem fazer nesse contexto recessivo? Estes podem direcionar os recursos (terras, trabalhadores e capitais que outrora estavam direcionados para suprir as necessidades do comércio mundial e que mediante a crise entraram parcialmente em ociosidade), para outras utilizações que possam resultar em rendimentos, como por exemplo, a produção de artigos que estavam sendo importados até aquele momento, ou seja, investir na substituição de importações (MAMIGONIAN, 1986).

Na interpretação de Rangel¹⁴ (1982), o Brasil foi um país que soube, nas fases recessivas dos 1º, 2º e 3º Ciclos Longos, direcionar os recursos produtivos para a produção de produtos até então tradicionalmente importados¹⁵.

Na fase b de 1815 a 1848, os fazendeiros começaram a utilizar parte de suas terras e escravos na produção de tecidos rústicos para o uso cotidiano na fazenda. Na fase depressiva seguinte -1873 a 1896- essa substituição de importações alcançou o patamar de pequena produção mercantil com o trabalho dos negros de ganho nas oficinas de reparos nas cidades, assim como por meio de algumas grandes fábricas têxteis. Essas atividades não cessavam com o início da fase ascendente, pelo contrário, continuavam a crescer nesses períodos de expansão do comércio internacional, principalmente as fábricas de tecidos (MAMIGONIAN, 1986).

Se até então essa substituição de importações apresentou um caráter manufatureiro, após 1921, quando se iniciou a fase recessiva do 3º Ciclo Longo, por meio de mudanças institucionais, o Estado brasileiro passou a facilitar a substituição industrial de importações. O país passou a criar um setor industrial na medida em que degrau a degrau implantou os setores industriais, começando pela indústria de bens de consumo simples, passando pela indústria de materiais de construção, indústrias de bens de consumo duráveis e, por fim, pela indústria química e de mecânica pesada (RANGEL, 1986).

¹⁴ Rangel analisou o Brasil e sua articulação com os Ciclos Longos (Kondratieff) somente após a Independência brasileira – 1822.

¹⁵É importante lembrar que no Brasil, após 1973 não foi verificada ainda a destruição criativa schumpeteriana (robótica) conforme assinalado na figura 2, pois os Estados Unidos tem retardado isso para outros países.

Segundo o autor, conforme a industrialização avançava a partir de 1920, cada setor criado passava a ter seu próprio dinamismo, manifestado nos ciclos endógenos (ciclos breves). Esses ciclos endógenos são semelhantes aos ciclos assinalados no século XIX por C. Juglar¹⁶, que constatou fases de crescimento seguidas por fases depressivas que ocorriam em um período de tempo relativamente menor, variando no conjunto de 8 a 11 anos, entremeio ao Ciclo Longo (RANGEL, 1986).

Para Rangel (1986) esses ciclos médios brasileiros passaram a ocorrer a partir de 1920 -conforme figura 2 apresentada anteriormente-, quando o processo industrial foi intensificado. Mamigonian (1986), embasado nas ideias rangelianas afirma que os ciclos médios ou juglarianos brasileiros

[...] foram marcadamente setoriais, integrados que estão, de grau a grau, no processo de substituição de importações. Assim, por exemplo, a indústria têxtil foi se expandindo, substituindo importações até desenvolver capacidade ociosa superior ao consumo existente, abrindo assim uma nova fase recessiva, que só pode ser superada quando a este setor com ociosidade foi possível escoar seus excedentes de capital-dinheiro para as áreas que se constituíram em pontos de estrangulamentos criados com sua expansão (MAMIGONIAN, 1986, [s.p.]).

Chama-se a atenção para a dialética da capacidade ociosa, onde se tem de um lado áreas com forte capacidade ociosa na qual cessaram os investimentos, iniciando uma crise, e de outro, setores com necessidade de investimentos. O Estado, de 1920 a 1980, por meio de medidas institucionais foi alavancando a passagem de um ciclo médio para outro, conforme foi incentivando a transferência de poupanças formadas nas áreas com capacidade ociosa¹⁷ para as áreas de estrangulamentos¹⁸.

Ao trabalhar com os ciclos longos e, principalmente os médios, atrelados a formação socioespacial brasileira, o autor foi além da correlação aos acontecimentos nacionais e mundiais, ao formular a teoria da dualidade básica brasileira. Para o autor, a economia nacional se rege basicamente por duas ordens de leis tendências que imperam respectivamente no campo das relações internas de produção e no das relações externas de produção. (RANGEL, 2005a)

¹⁶ Clément Juglar (1819-1905) foi pioneiro na análise dos ciclos econômicos e na constatação da dimensão periódica das crises. Os ciclos médios Juglar, de 8 a 10 anos, seriam característicos das economias capitalistas na escala nacional (EGLER, 1995).

¹⁷ A capacidade ociosa é a diferença entre o nível máximo possível de produção (capacidade instalada) e a produção efetivamente realizada (MAMIGONIAN, 2005).

¹⁸ As áreas de estrangulamentos seriam os setores ou áreas que compõem a economia de um país, consideradas mais atrasadas e que demandam investimentos.

Avançando em sua interpretação o autor afirmou que essa dinâmica da dualidade reflete-se também no poder estatal, mediante a formação de pactos de poder em torno do Estado, um tipo de 'acordo' ou uma coalizão de forças de diferentes frações das classes dominantes brasileiras, que o autor denominou 'sócios'. Assim, em torno do governo forma-se um pacto entre duas classes dominantes (os sócios), fazendo com que o “[...] poder político não seja nunca exercido por uma só classe dirigente, mas por uma frente única de duas classes dirigentes, solidárias, mas, ao mesmo tempo, em conflito [...]” (RANGEL, 2005b, p. 554). A classe dominante hegemônica seria o 'sócio maior' e a outra subalterna 'sócio menor' e no próximo pacto ocorreria à inversão. Mas como tem sido realizada essa inversão?

Essa inversão dos 'sócios' envolve somente grupos que já pertenceram a uma das duas classes que compõem esse pacto de poder, sendo a hegemônica (sócio maior), em processo de fragmentação e esvaziamento no final de sua gestão, substituída por outra subalterna (sócio menor), mas dinâmica economicamente, que só alcança a hegemonia após um vasto treinamento do exercício do poder. Essa dinâmica tem impossibilitado a inserção de classes não componentes da coalizão dominante nesse pacto de poder (RANGEL, 2005b; MAMIGONIAN, 1986).

Nesse sentido, a primeira dualidade iniciada a partir de 1822 em uma fase recessiva do Ciclo Longo (figura 02), teve o pacto de poder formado pela classe dos barões - senhores de escravos 'sócio maior' e por comerciantes, principalmente importadores/exportadores que ocuparam a posição de 'sócio menor' (RANGEL, 2005b).

Na passagem da primeira dualidade para a segunda (1880) as posições dos 'sócios' inverteram-se: a burguesia comerciante que era uma representação do pólo externo passou à condição de 'sócio maior', enquanto os fazendeiros tornaram-se 'sócio menor'. Pelo fato do pólo externo¹⁹ da primeira dualidade não ter sofrido alterações, os sócios da segunda dualidade mantiveram relações com o capitalismo mercantil e o capitalismo industrial do centro dinâmico (RANGEL, 2005b).

A terceira dualidade que emergiu em meio a crise de 1929, o 'sócio maior' da segunda dualidade -a classe dos comerciantes- cedeu lugar para os fazendeiros-comerciantes, 'sócio maior' da terceira dualidade. A burguesia industrial nascente passou a ser o 'sócio menor' representando o capital financeiro (lado externo) e

¹⁹ Segundo Rangel, os pólos (interno e externo) mudam alternadamente, ou seja, são renovados um pólo de cada vez (RANGEL, 2005b).

capital industrial (lado interno) por isso, o deslanche da industrialização após 1930, pois “[...] esse capitalismo industrial nascente teria que abrir caminho em luta porfiada contra o seu homônimo – o capitalismo industrial do centro- [...]” (RANGEL, 2005b, p. 677).

Percebe-se claramente na interpretação rangeliana a permanência e inversão das classes nos pactos de poder. Uma parte dissidente dos senhores de escravos da primeira dualidade transformaram-se em latifundiários feudais, permanecendo durante a segunda dualidade em posição subalterna frente aos grandes comerciantes das cidades de exportação e importação (Rio de Janeiro, São Paulo-Santos, Recife, Salvador, etc.). Essa posição foi invertida após 1930, com o início da terceira dualidade, quando fazendeiros-comerciantes (ou latifundiários feudais nos dizeres de Rangel) assumiram a hegemonia e passaram juntamente com os industriais, a liderar uma frente que defendeu a expansão do mercado interno, em um processo de substituição de importações industriais (MAMIGONIAN, 1986).

Por outro lado os comerciantes importação/exportação do Rio de Janeiro e de outras cidades, ‘sócios’ menores na primeira dualidade, conseguiram alcançar a hegemonia após a Abolição-República e início da segunda dualidade (1889 a 1930), passando a integrar crescentemente a economia brasileira à Divisão Internacional do Trabalho (café, borracha, cacau, etc.), apoiados pelos latifundiários ex-escravistas. No decorrer do processo, parte desses grandes comerciantes transformou-se em industriais e nesta condição de dissidentes da classe hegemônica da segunda dualidade, passaram a participar da terceira dualidade como sócios minoritários (MAMIGONIAN, 1986).

Assinala-se que a base econômica das dualidades dos regimes político-econômicos não foi criada apenas pelas forças produtivas e relações de produção internas ao país, mas sim a partir de uma combinação do resultado da evolução das relações que nosso país manteve e ainda mantém com as economias centrais, associando-se “[...] aos países mais avançados, trocando de hegemonia, quando o país para o qual se vinha orientando se deixa retardar da vanguarda [...]” (RANGEL, 2005b, p. 552).

E quanto à quarta dualidade? A quarta dualidade consiste na formação de um novo pacto de poder, na qual o ‘sócio’ menor de outrora, assumirá a posição de ‘sócio’ maior. Segundo Rangel (2005b), essa classe é a dos industriais, que adquiriu plena maturidade e consciência dos seus interesses no decorrer da terceira dualidade,

apresentando assim condições para assumir a hegemonia da quarta dualidade. Paralelamente, o 'sócio' menor seria composto por uma classe dissidente dos fazendeiros-comerciantes (latifundiários feudais decadentes), à condição de 'sócio' minoritário. Essa classe subalterna está relacionada aos empresários rurais do agronegócio, politicamente inexperiente, mas, portadores de um grande dinamismo econômico.

Esse raciocínio das dualidades correlacionado aos ciclos breves brasileiros, cujo conteúdo é marcado pela implantação de sucessivos setores que compõem indústria – a indústria leve, a pesada e as infraestruturas – leva o autor a afirmar que desde o final da década de 1970, a capacidade ociosa está na indústria mecânica pesada implantada no governo Geisel, ao passo que as infraestruturas tornaram-se áreas estranguladas que precisam de investimentos.

Entende-se que o ataque aos nós de estrangulamentos, além de significar a retomada do crescimento no setor industrial e modernização dos serviços de utilidade pública, também contribuirá para a questão agrária brasileira, na medida em que a maior possibilidade de rentabilidade será soerguida para as atividades econômicas carregadas de capacidade ociosa, liberando assim por boa ou má vontade, o controle da terra pelos latifundiários feudais, rompendo de fato com o pacto de poder iniciado na década de 1930 (terceira dualidade).

Pautando-se nas leituras rangelianas e nas ações do Estado na última década, talvez seja possível dizer que o Brasil esteja em processo de alteração em direção a essa quarta dualidade, hipótese essa que ainda precisa ser verificada por novos estudos.

1.2.1. O papel da inovação e do empresário empreendedor

O conceito de inovação tem contribuído no conteúdo explicativo a dinâmica cíclica do sistema econômico capitalista. Entendido enquanto a introdução de uma nova função de produção, que pode modificar os métodos produtivos e criar novas formas de organização do trabalho, a inovação - no sentido schumpeteriano - está relacionada a produção de novas mercadorias, novas formas de organização produtiva e/ou comercial, a abertura de novos mercados consumidores e a criação de novos usos e costumes (SCHUMPETER, 1961).

Esse processo dinâmico de introdução e expansão principalmente da inovação tecnológica, dado seu caráter evolutivo, acaba por gerar momentos de prosperidade e de adaptação nos quais as empresas tentarão se ajustar a essa nova realidade, que o autor denominou destruição criadora.

Em linhas gerais, esse processo de destruição criadora pode ser explicado da seguinte forma: as inovações (novas tecnologias, novas matérias-primas ou novas formas de produção) serão copiadas por outros setores, gerando assim um processo cumulativo de crescimento. Mas, como esse processo de adoção é descontínuo pelo fato de nem todas as empresas possuírem condições de acolher as inovações em determinado momento, várias são condenadas a uma margem de lucros cada vez mais reduzida, chegando ao ponto de serem desativadas.

Esse período posterior a introdução das inovações pode ser, segundo Schumpeter, caracterizado pela capacidade de manutenção, ou não, do estabelecimento industrial nesse novo ambiente. A firma que não conseguir alterar sua função de produção, diminuir seus custos e ofertar um produto novo, paulatinamente perderá o mercado consumidor para aquelas que conseguiram implantar as inovações. Entre as firmas que adotaram as inovações e permaneceram no mercado, um lucro extraordinário passa a ser obtido.

Para o autor, conforme vai ocorrendo a expansão das inovações, começa a ocorrer um período de prosperidade, tendo em vista que uma inovação, além de atingir o setor do qual faz parte, também cria novas oportunidades de crescimento nos outros setores da economia mediante as inter-relações setoriais. Nesse sentido, tanto a inovação tecnológica como os investimentos se estenderão por todo o sistema econômico, com crescimento seja na quantidade e qualidade dos fatores de produção seja no volume dos pagamentos realizados.

No entanto, essa inovação ao tornar-se padrão em todas as firmas, inclusive naquela que foi pioneira na adoção da mesma, dá-se início a uma diminuição das oportunidades de investimentos, com volta dos lucros ao nível normal e consequente acirramento da concorrência. A partir de então tem-se o início de um período de recessão, no qual as taxas de inversões diminuem e podem ocorrer falências de firmas ultrapassadas, dispensa de trabalhadores, o abandono e sucateamento das máquinas antigas. A vida econômica das firmas passa a ser levada para um novo ponto de equilíbrio, com uma nova função de produção, lucro quase zero, entretanto, com um nível de produto superior quando comparado ao que foi produzido em épocas anteriores.

Nessa fase de recessão ou de adaptação, em que toda a estrutura econômica passa a ser reorganizada, também é o momento no qual a busca por melhores formas de auferir lucros faz surgir novos empreendedores²⁰, que irão apostar em novas inovações que poderão reiniciar outra época de prosperidade, ou seja, um novo tempo de esforço e sacrifício, de trabalho futuro, em que as inovações serão introduzidas e absorvidas pelo setor econômico para a qual foram criadas. O período de depressão é altamente propício ao "[...] desenvolvimento dos germes das inovações" (BENKO, 2002, p. 27).

Schumpeter, ao tratar dos momentos de recessão, assinala a importância do empreendedor nessa dinâmica cíclica da economia capitalista. O empreendedor é o sujeito que emprega "[...] os meios de produção existentes de modo diferente, mais apropriadamente, de maneira mais vantajosa [...] realizando novas combinações [...]" (SCHUMPETER, 1982, p. 90) com o objetivo de auferir o lucro do empreendedor.

O indivíduo é empreendedor ao por em prática novas combinações e perde essa característica assim que sua firma se estabiliza. Desse modo, o autor assevera que esse novo homem não é empreendedor o tempo todo e tão pouco pode ser somente empreendedor. Portanto, os empreendedores não formam uma classe social, podendo ter várias origens, tais como: industrial, trabalhadores do chão de fábrica, aristocratas, faxineiros, proprietários rurais, comerciantes, funcionários liberais, etc.

O lucro do empreendedor é auferido quando a sua receita é maior do que seu custo, ou seja, quando após implementação de uma inovação, o produto final passa a ser comercializado ao preço de mercado, embora o custo de produção do mesmo seja menor. Pode ser caracterizado como um prêmio pelo sucesso da inovação na sociedade capitalista, sendo temporário por natureza, pois, desaparece quando os demais começam implantar também a inovação, instaurando-se assim um período de competição e adaptação. Ao final desse processo de inovação e difusão da mesma, tem-se uma nova situação de equilíbrio, com as taxas de lucro voltando ao seu nível normal - preço da mercadoria se colocando na relação normal com os de custos- e o superávit do empreendedor desaparecendo, término do lucro empresarial, do lucro extra (SCHUMPETER, 1982, p. 91-92).

²⁰ Embora Schumpeter, ao tratar dessa questão do empreendedor em um segundo momento volte suas atenções para o truste, neste trabalho por conta do objeto de estudo, considerar-se-á a ideia do empresário empreendedor conforme assinalado pelo autor em suas primeiras discussões.

Partindo dessa ideia de inovação tecnológica proposta por Schumpeter, enquanto portadora de progresso e por isso, considerada "[...] um fator de grande instabilidade do sistema por causa dos ritmos de aparecimento, difusão e esgotamento que as caracterizam [...]" (BENKO, 2002, p. 27), tem-se a ampliação desse conceito na maior parte dos trabalhos realizados por teóricos que revisitaram as obras de Schumpeter, passando por isso a serem chamados de neo-Schumpeterianos, dentre os quais Dosi (1982), Winter (1982), Freeman (1984), dentre outros.

A ampliação do conceito de inovação schumpeteriana ocorreu a quando esses autores estenderam o mesmo para outros setores ditos não tecnológicos e a partir de então essa ideia passou a ser associada não somente ao desenvolvimento de alta tecnologia, mas também aos melhoramentos menores, rotineiros. Essa forma de conceber a inovação está intimamente relacionada ao entendimento da mesma enquanto um conceito de longo prazo, e não em um evento único, pontualmente determinado no tempo e espaço.

Nessa releitura da ideia de inovação, esse conceito foi dividido em três grandes tipos: radical, incremental e imitação criativa. De acordo com Dosi (1982), a inovação radical marca o encerramento e o início de um paradigma por ser tratar em uma transformação radical do setor produtivo. As inovações propostas e discutidas por Schumpeter são do tipo radicais, gestadas em período depressivo anterior. Diferentemente do primeiro, os demais tipos não consistem na criação de algo inexistente, mas sim no desenvolvimento ou na melhoria de um paradigma existente como no caso da inovação incremental. Ou então, no processo de imitação criativa, que envolve a ação de copiar e aperfeiçoar determinado produto ou processo. As inovações assim entendidas podem ocorrer no processo de produção, no produto para o mercado e no produto para a própria firma.

Pautando-se nas leituras realizadas, pode-se afirmar que essa nova forma de conceber o conceito de inovação não o torna exclusivo aos setores tecnologicamente avançados, ao passo que abre possibilidades de verificá-lo e entendê-lo no contexto das indústrias classificadas enquanto tradicionais, sendo estas tão importantes para o desenvolvimento de um país quanto aquelas tecnologicamente avançadas.

1.2.2. Setores industriais tradicionais no contexto do capitalismo monopolista brasileiro atual

Os diferentes ramos que compõem o setor industrial geralmente são agrupados em dois, três ou quatro grandes tipos de fabricação, segundo o esforço tecnológico requerido em seus processos produtivos.

Nesse sentido, dentre as classificações dos ramos industriais mais utilizadas nos estudos acadêmicos, destacam-se aquelas organizadas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE -, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE -, pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social - IPARDES - e pelo Ministério do Trabalho e sua Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS. Ainda que estes órgãos tenham concepções um tanto diferentes entre si, percebe-se que há poucas divergências na categorização.

Bragueto (2007) ao comparar as classificações organizadas pela OECD, IBGE e IPARDES, percebeu que ocorrem divergências de classificação quanto à intensidade tecnológica, apenas nos seguintes ramos industriais: de refino de petróleo, celulose e fumo²¹.

Acerca da nomenclatura utilizada pelos órgãos apontados anteriormente, em linhas gerais observa-se que os ramos industriais têm sido classificados como avançados, intermediários e tradicionais, revelando o peso da intensidade tecnológica nesses tipos de classificações.

Em linhas gerais, as indústrias tradicionais em comparação aos outros grupos assinalados, são atividades que no conjunto do setor industrial podem ser caracterizadas da seguinte forma: a) maior intensidade na utilização do fator trabalho em seus processos produtivos; b) obtém produtos com um maior grau de padronização, uma vez que as possibilidades de diferenciação são mais limitadas; c) encontram-se menos expostas a competição externa (dependendo do produto); d) tem menor inserção de capital estrangeiro e utilizam em menor proporção a mão-de-obra qualificada, dentre outros aspectos (MYRO E GANDOY; 2003).

²¹Para saber mais sobre essas divergências ver BRAGUETO (2007).

No entanto, essas características não devem ser tomadas como sinônimo de pouca importância no contexto da produção industrial, visto que os setores da chamada indústria tradicional continuam tendo um peso importante no desenvolvimento de qualquer país por ofertarem produtos básicos, abastecerem o mercado interno, contribuírem para forte geração de empregos, dentre outros.

Como exemplo pode-se citar o caso das indústrias tradicionais na China, que desde o início da reforma e abertura econômica aumentaram de forma constante no país. Esse crescimento do número de empresas do setor tradicional foi impulsionado tanto pela forte demanda doméstica como pela internacional. A indústria tradicional chinesa tornou-se não apenas uma parte importante na geração de divisas através da exportação, mas também um fator chave na grande absorção de mão de obra excedente rural e impulsionamento da urbanização (YUQING e CHAO, 2010, p.189).

Em se tratando do caso brasileiro, os principais ramos da indústria tradicional no ano de 2011 detinham 82% do total de estabelecimentos industriais e foram responsáveis por 69% do total de empregos gerados pela indústria de transformação no referido ano (BRASIL, 2011). Dentre os ramos tradicionais chama-se aqui a atenção para a indústria de calçados, têxtil e da madeira/móveis.

A indústria de calçados no Brasil, mesmo sendo do setor tradicional, abastece o mercado interno e também têm fabricado produtos de alto valor agregado para a exportação, obtendo acesso a um amplo e variado mercado consumidor externo estimado em 150 países (Associação brasileira das indústrias de calçados, 2012).

Dentre os dezesseis países que mais importaram calçados brasileiros no decorrer dos últimos quatro anos, destacaram-se os Estados Unidos, Reino Unido, França, Itália e Alemanha. O Brasil também tem exportado para países da América Latina (Argentina, Venezuela, Paraguai, Bolívia) além de outros países da Ásia e Oceania (tabela 1).

Ainda em relação a tabela 1 é possível verificar que houve entre 2009 e 2012 certo decréscimo da exportação de calçados para os Estados Unidos, alguns países europeus, Venezuela e Hong Kong. Esse decréscimo na quantidade exportada evidencia a instabilidade do mercado internacional. Um exemplo típico são os Estados Unidos que reduziram a importação e deixaram de consumir cerca de 47,3 milhões de pares de calçados brasileiros entre 2005 e 2009 (MAMIGONIAN, 2011).

Paralelo a essa perda de mercado consumidor, principalmente para as indústrias chinesas entre os anos de 2009 e 2012, houve acréscimos nas exportações de

calçados brasileiros para países da América Latina, a Austrália e a França, além da retomada do comércio junto a outros países e abertura de novos mercados consumidores.

Embora não conste na tabela 1, de acordo com dados de Brasil (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS, 2012), verifica-se desde o ano de 2010 a abertura de mercado consumidor no Oriente Médio (Arábia Saudita com 0,9% das exportações em 2010, 1,4% em 2011 e 1,5% em 2012), além da retomada da exportação para países como a Angola (2,1% das exportações em 2010, 5,2% em 2011 e 6,3% em 2012), as Filipinas (2,4% das exportações em 2011 e 2,5% em 2012), o Equador (0,5% das exportações em 2011 e 0,8% em 2012) e para o Uruguai (1,0% das exportações em 2010, 1,2% em 2011 e 1,2% em 2012).

Os ramos de produtos têxteis e de confecção são exemplos do desempenho positivo do setor tradicional no Brasil, principalmente a partir do início dos anos 2000, quando o mesmo começou a ter retorno dos investimentos e alterações realizadas na década de 1990.

Dito de outra forma, no decorrer da década de 1990, em meio a adoção de uma política neoliberal com destaque para a forçosa abertura econômica nos governos Collor e FHC, nas empresas que não desapareceram, foram realizados investimentos na produção (inclusive a pesquisa de novos tecidos e fios), que tem resultado na fabricação de produtos de maior valor agregado (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS, 2012; ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÃO, 2003)

Além dos investimentos na produção, desde 2010 o setor tem direcionado maior atenção para a exportação. Essa preocupação impulsionada principalmente pela perda de parcela de mercados consumidores importantes²² tanto nos Estados Unidos como na Argentina, resultou na busca de novos mercados consumidores por parte dos fabricantes brasileiros (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÃO, 2012).

²² Os EUA passaram a consumir mais produtos chineses. Já a Argentina tem realizado mudanças no sistema de licenças de importação comprometendo a entrada de produtos brasileiros (BRASIL, 2012; BRASIL, 2003).

Tabela 1. Exportação Brasileira de Calçados por Destino no Período de 2009 a out. de 2012.

<i>País (destino)</i>	<i>2009 % partic. s/ total pares exportados</i>	<i>2010 % partic. s/ total pares exportados</i>	<i>2011 % partic. s/ total pares exportados</i>	<i>2012 % partic. s/ total pares exportados</i>
Estados Unidos	22,2	20,3	10,3	10,7
Reino Unido	5,7	5,3	3,0	1,6
Argentina	10,2	9,9	12,2	10,2
Itália	3,5	3,4	2,7	1,2
França	1,8	1,8	3,9	6,9
Paraguai	8,4	10,0	12,1	10,3
Espanha	2,8	6,7	3,7	a
Bolívia	4,0	4,3	4,4	5,9
Alemanha	1,3	1,4	1,5	1,1
Chile	1,3	1,3	1,6	2,0
Rússia	0,9	1,0	1,3	1,0
Venezuela	3,5	1,7	1,7	1,6
Austrália	2,9	2,6	3,0	4,1
Hong Kong	0,5	0,8	3,8	0,6
Colômbia	2,5	2,4	0,8	4,4
Peru	1,1	1,9	1,9	3,0
Total de pares Exportados	126.576.211	142.952.253	112.966.998	92.086.896

a- A Espanha não se destacou dentre os dezesseis países de destino das exportações de calçados brasileiros até out./2012.

Fonte: BRASIL - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), 2009 a 2012. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br>. Acesso em 06/11/2012. Org. VEIGA, L. A., 2012.

Dentre os novos mercados consumidores dos produtos brasileiros, destacam-se a China (produtos de maior valor agregado para público de alto poder aquisitivo), Austrália (roupas infantis) e Grécia (com artigos de cama, mesa e banho e linha praia). Outros países como Colômbia, México, Argentina, Angola, Portugal, Espanha, França, Reino Unido, Itália e Emirados Árabes também receberam atenção da indústria têxtil e de confecções brasileira (Folha de São Paulo – 04/05/2010).

Embora nos últimos anos, devido a concorrência com os produtos chineses tenha ocorrido sensível queda na exportação e no consumo interno brasileiro, com repercussão no número de empregos gerados, que registrou queda de 1,16% em 2011 em relação a 2010, o setor têxtil e de confecções brasileiro ainda se destaca na geração de empregos diretos. Em 2011, foram empregados 1.024.960 trabalhadores, o que equivale a aproximadamente 13% do total de empregados na indústria de transformação no referido ano (BRASIL, 2011).

Por fim, chama-se a atenção para o caso da moveleira, que dentre as principais indústrias classificadas como tradicionais, seria aquela que apresenta de forma particularmente acentuada as características desse ramo, dentre as quais o uso de mão de obra relativamente elevado. Por outro lado, as indústrias de móveis não podem mais ser tomadas como indicativo de “[...] ausência de progresso técnico [...] e sim que a incorporação de tecnologia pela indústria, além de ser inferior à verificada no conjunto da economia, não é decisiva para a competição entre as empresas desse setor” (ROSA et al., 2007, p. 68).

Por outro lado, ao contrário da tecnologia, o design tradicionalmente liderado por empresas italianas tem papel significativo no processo de competição entre as empresas do mobiliário, principalmente na disputa pelo mercado de alto poder aquisitivo. Entretanto, diferentemente de outros setores industriais brasileiros, no mobiliário essa disputa por mercado consumidor não tem implicado na urgência de medidas restritivas a entrada de produtos importados no mercado nacional, devido à relativa facilidade de imitação do design que gera produtos de elevada qualidade (ROSA, et al., 2007).

Ademais, detentoras das características apontadas anteriormente, as empresas de móveis brasileiras organizadas em pólos regionais, têm contribuído para a geração de empregos, o abastecimento do mercado nacional e para a exportação.

A maior parte destas se encontra no Centro-Sul do país, com cerca de 77% dos estabelecimentos nas Regiões Sul e Sudeste, localizados nos principais pólos produtores do país: São Paulo (Votuporanga, Mirassol e Tupã), Rio Grande do Sul (Bento Gonçalves e

Lagoa Vermelha), Santa Catarina (São Bento do Sul e Rio Negrinho), Paraná (Arapongas) e Minas Gerais (Ubá e Bom Despacho) (DENK, 2011).

Conjuntamente, essas empresas moveleiras, até o final da década de 1990, foram responsáveis por aproximadamente 90% da produção nacional (COUTINHO, 1999), empregando 11% do total de trabalhadores da indústria tradicional no ano de 1999 (BRASIL, 1999).

A partir dos anos 2000, o setor moveleiro apresentou maior crescimento seja na produção seja na quantidade de estabelecimentos e trabalhadores, quando comparados a década de 1990. De acordo com Denk (2011) as indústrias de móveis nacionais em meio a altos e baixos índices, tiveram saldo de crescimento positivo, com média de 6,85% da produção ao ano entre 2000 e 2010.

O mesmo ocorreu com o total de estabelecimentos que cresceu 20% quando comparado a quantidade existente em 1999, ou seja, de 30.223 o total aumentou para 36.419 em 2011. Essas empresas industriais de madeira/móveis foram responsáveis pela geração de 479.514 empregos em 2011, o que equivale a 8,5% do total de mão-de-obra empregada pelas principais indústrias do ramo tradicional segundo BRASIL (2011).

Embora a maior parte da produção nacional de móveis tenha sido voltada para o mercado interno, com destaque para o segmento de móveis domésticos, que em 2007 correspondeu a 60% do faturamento do setor moveleiro brasileiro (ROSA et al., 2007), as empresas brasileiras têm conseguido comercializar seus produtos junto a mercados consumidores externos, sobretudo aquelas localizadas nos estados do Sul e em São Paulo (tabela 2).

Primeiramente, deve-se atentar para a exportação total de móveis realizada pelas empresas brasileiras. De acordo com os dados da tabela 2, é possível verificar que no ano de 2009 ocorreu decréscimo de 28,75% quando comparado a 2008. Embora em 2010 o Brasil tenha obtido acréscimo de 12% em comparação a 2009, o faturamento com as exportações de móveis ainda foi menor quando comparado a 2008.

Essa redução no faturamento da exportação de móveis brasileiros, em parte, pode ser explicada a partir da perda progressiva de um dos principais mercados consumidores externos (Estados Unidos) que passou a adquirir produtos oriundos da China.

De acordo com os levantamentos do Sindicato das Indústrias da Construção e do mobiliário de São Bento do Sul (2012), desde 2007 os Estados Unidos têm diminuído a

importação de móveis brasileiros e aumentado o consumo de móveis fabricados na China²³. Assim, se em 2006 as importações dos EUA representavam 28,5% do total exportado pelo Brasil, em 2007 este montante decresceu para 24,5%, decaindo ainda mais nos anos seguintes atingindo 16,25% (2008), 13,5% (2009) e 11% em 2010.

Tabela 2. Principais Estados Brasileiros Exportadores de Móveis - 2008/2009/2010.

<i>Estados</i>	<i>Total FOB US\$2008</i>	<i>Partic. %</i>	<i>Total FOB US\$2009</i>	<i>Partic. %</i>	<i>Total FOB US\$2010</i>	<i>Partic. %</i>
SC	320.684.629	32,61%	251.623.210	35,91%	261.503.675	33,28%
RS	289.053.710	29,40%	200.620.572	28,64%	211.165.843	26,87%
SP	169.241.358	17,21%	119.263.085	17,02%	132.152.969	16,82%
PR	127.024.424	12,91%	86.833.587	12,40%	116.115.217	14,77%
Outros	77.336.535	7,87%	42.295.883	6,03%	65.062.529	8,27%
Total*	983.340.656	100%	700.636.337	100%	786.000.233	100%

*Incluiu todas as exportações do segmento moveleiro.

Fonte: Adaptado de Denk, 2011. Org.: VEIGA, L. A., 2012.

Por outro lado, frente essa redução na exportação para os EUA, bem como para outros mercados consumidores importantes a exemplo do francês²⁴, nos anos de 2010 e 2011, as empresas moveleiras brasileiras que exportam, têm encontrado na diversificação, uma saída frente à perda de parcelas importantes do mercado consumidor externo nos últimos anos.

Neste íterim, observa-se tendência de realocação dos destinos das exportações de móveis para a América do Sul (Argentina, Chile, Uruguai), América Central (Cuba) e países africanos, com destaque para Angola. Além disso, o setor tem buscado explorar o crescimento de outros mercados na América Latina, na África (África do Sul), no

²³ A China em função dos recentes investimentos em novas plantas industriais concebidas para fabricar grandes volumes de móveis destinados à exportação saltou de 10º lugar no ranking mundial de exportação de móveis na década de 1990 para o 1º lugar nos últimos anos. Dentre os principais mercados consumidores dos produtos do setor moveleiro chinês, tem-se destacado os EUA, Hong Kong e Japão (SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA CONSTRUÇÃO E DO MOBILIÁRIO DE SÃO BENTO DO SUL, 2013).

²⁴ No ano de 2011 os Estados Unidos apresentaram redução na quantidade importada do Brasil de -12% e a França -32,8% em comparação a 2010 (ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MÓVEIS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 2011).

Oriente Médio (Catar) e na Rússia (ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MÓVEIS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 2011).

Perpassando os dados relativos à participação dos estados no total exportado nos últimos quatro anos, em terceiro e quarto lugar ainda continuam os estados de São Paulo e Paraná, respectivamente (PORTAL MOVELEIRO, 2012).

O Rio Grande do Sul que até 2010 e 2011 ocupou a segunda colocação com 26,87% e 23,8%, respectivamente (Tabela 2; ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MÓVEIS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 2011), a partir de 2012 assumiu a primeira posição dentre os estados que participaram da exportação brasileira de móveis, com destaque para Bento Gonçalves/RS.

Os principais países importadores dos móveis oriundos desse pólo foram a Colômbia, o Chile, o Uruguai, o Peru, a Angola e a Argentina. O volume exportado para esses e outros países resultou em um crescimento de 6,1% no acumulado de janeiro a outubro de 2012, dados estes relativos à Bento Gonçalves/RS (CASAGRANDE, 2012).

Diferentemente, Santa Catarina, de primeira posição até 2011 passou para a segunda em 2012. Dentre os pólos produtores de móveis no estado, destaca-se São Bento do Sul/SC, devido seu alto grau de inserção no mercado externo. A maior parte das empresas moveleiras -independente do porte- opera direta ou indiretamente com exportações, principalmente para os EUA, cujo principal produto é o móvel torneado de madeira maciça, especialmente o de *pinus*²⁵.

Essa redução das exportações moveleiras de Santa Catarina está intimamente relacionada com a entrada dos produtos chineses no mercado estadunidense. Segundo Rosa et al. (2007), desde 2005 a indústria moveleira chinesa vem obtendo boa aceitação e forte comercialização nos EUA, resultando na redução das importações de São Bento do Sul/SC.

Dentre os móveis residenciais exportados para os EUA por São Bento do Sul/SC, chama-se a atenção para as mesas para bilhar, que até o segundo quinquênio dos anos 2000 eram fabricadas pela empresa Rudnick e comercializadas principalmente junto à empresa Brunswick Billiards, dos Estados Unidos. Essa fábrica importava os produtos (mesas e tacos) da Rudnick e fazia a distribuição diversos para diversos países (www.sportmania.com.br).

²⁵ Os móveis de *pinus* ocupam um lugar importante na exportação para a Europa e os EUA. Primeiro porque essa matéria-prima permite o torneamento e outros detalhes de acabamento com maior valor para os europeus e estadunidenses. Segundo devido à proibição da entrada de madeiras nobres principalmente na Europa (ROSA et al, 2007).

Diante do exposto, estudar a dinâmica das fábricas de mesas para bilhar, um dos segmentos do ramo de madeira e mobiliário (IBGE) ou de brinquedos e jogos recreativos (CNAE-MTE/RAIS), pode contribuir para o desvendamento de aspectos particulares do desenvolvimento industrial brasileiro.

CAPÍTULO 2. DINÂMICA CÍCLICA DA INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA

A partir de fundamentos teórico-metodológicos que aproximam geografia e as ideias preconizadas por Marx, este capítulo objetiva apresentar um percurso de entendimento do processo industrial brasileiro mediante aspectos referentes à origem e o desenvolvimento do mesmo no decorrer das décadas após a Primeira Guerra Mundial, a partir das interpretações de Ignácio Rangel e Armem Mamigonian, particularmente em suas análises vinculadas a pequena produção mercantil e ao papel dos imigrantes assim como as longas fases de ascensão e de crise dos Kondratieffs e aos períodos curtos de Juglar.

O capítulo foi estruturado de forma a apresentar inicialmente alguns aspectos sobre as origens do processo industrial brasileiro, no tocante a origem histórica do capital e os principais agentes responsáveis para, em seguida, abordar o processo de crescimento e diversificação industrial entre 1930 e 1980, e por último, discutir aspectos das transformações após 1980, quando a economia brasileira enfrentou momentos de crise e de reestruturação de parte do setor produtivo industrial brasileiro.

Essa divisão foi assim estabelecida tendo em vista que a industrialização brasileira foi até a década de 1920, marcadamente artesanal – embora alguns ramos já se apresentassem industriais. Entre 1930 e 1980 tornou-se fortemente industrial, mediante processo de substituição industrial de importações, correspondente, pois, ao período em que completou-se o edifício industrial brasileiro sob a égide da forte ação estatal (RANGEL, 2005a).

O período pós 1980 foi marcadamente de transformações estruturais para a industrialização brasileira, que sob efeitos da fase recessiva do ciclo longo do capitalismo, seguido das imposições neoliberais e ausência da ação efetiva do governo federal, criaram condições para uma desindustrialização até o começo do século XXI.

2.1. Aspectos das Origens da Industrialização Brasileira: o artesanato

Em se tratando do processo industrial brasileiro, no meio acadêmico não há um consenso acerca dos principais processos geradores da industrialização, da origem histórica do capital, dos principais agentes responsáveis, entre outros aspectos.

Em meio a vasta literatura e diversas possibilidades de explicação e entendimento desses aspectos acima citados, a princípio, é possível encontrar certo consenso na constatação de que o fenômeno industrial brasileiro iniciou na segunda metade do século XIX. Segundo Prado Junior (2004, p. 259),

[...] a indústria brasileira terá seu primeiro surto apreciável no último decênio do Império (1880-1890) [...] O número de estabelecimentos industriais, de pouco mais de 200 em 1881, ascende no último ano da monarquia para mais de 600.

Corroborando com essa perspectiva, Rangel (1986, p. 21), a luz dos ciclos de Kondratieff, coloca que a economia brasileira nos momentos de fase recessiva da economia mundial, acaba voltando-se sobre si mesma e adotando uma forma de substituição de importações, movimento esse que no período compreendido entre 1873-1896 resultou na proliferação de unidades artesanais – e algumas manufaturas pré-industriais. Outros autores, como Mamigonian (1976, 2005), Mello (1982), Cano (1977) e Silva (1976), também destacaram o terceiro e quarto quartel do século XIX como marco do processo industrial brasileiro.

Porém, ao tratar-se da origem histórica do capital e dos principais agentes responsáveis por esse processo industrial no referido período, algumas ideias tem sido divulgadas, ora afirmando que as indústrias brasileiras surgiram em Volta Redonda, ora colocando que praticamente todas as indústrias no território brasileiro eram de propriedade estrangeira (MAMIGONIAN, 1976, 2005). Além dessas ideias, segundo Mamigonian (2005, p. 01), permeia mesmo entre os estudiosos do fato industrial no Brasil uma terceira, sendo essa ainda mais divulgada, que “[...] garante que a indústria brasileira nasceu do café”, colocando a cultura desse produto e o papel dos cafeicultores como elementos importantes, quando não indissociáveis, do desenvolvimento industrial nas últimas décadas do século XIX, como pode ser observado nos trabalhos de Mello (1982), Dean (1971) e Furtado (1977).

Para o primeiro autor, Mello (1982), as determinações do processo de acumulação baseado na exportação de café e a emergência de um capital industrial no Brasil, podem ser entendidas a partir das necessidades geradas, como a composição de um mercado de trabalho livre, o estabelecimento de um mercado interno para o consumo de produtos industrializados e as divisas geradas, sendo essa última de fundamental importância para a importação de equipamentos.

Dean (1971), também afirmara que o desenvolvimento industrial esteve atrelado a cafeeicultura, notadamente no estado de São Paulo. Segundo esse autor, dentre os fatores que proporcionaram o desenvolvimento industrial, podem ser destacados aqueles intimamente ligados a expansão da cafeeicultura, como o investimento em infraestrutura (estradas de ferro e companhia elétricas), a demanda por mão-de-obra imigrante e as reservas em moeda estrangeira, sendo esse último de suma importância para a importação de bens de capital e a promoção do crescimento da renda interna. Na interpretação de Dean (1971, p. 15), “[...] considerados em conjunto, globalmente, esses súbitos progressos na região de São Paulo nas décadas de 1880 e 1890 foram, em sentido mais profundo, a causa da industrialização”.

O desenvolvimento industrial brasileiro, segundo o referido autor, ocorreu em épocas nas quais os resultados das exportações do café eram extremamente favoráveis, apresentando retração quando a exportação do produto também estava em baixa. Ressalta-se que embora esse pesquisador tenha dado ênfase ao papel dos cafeeicultores, principalmente no tocante a construção de estradas de ferro, no investimento na indústria e em bancos, o mesmo reconhece em sua obra a participação dos importadores e imigrantes.

Assim como Mello (1982) e Dean (1971), Furtado (1977) atribuiu o crescimento da atividade industrial no período anterior a 1930, à expansão da cafeeicultura. Mas, para esse autor, há que se pontuar que ocorrera um choque adverso, entre os anos de 1929 e 1932, com a crise do café e com a grande depressão, produzindo um processo substitutivo de importações. Destarte, o referido autor evidencia o papel da demanda por produtos manufaturados nos momentos de crise das exportações. Relação essa que foi criticado por Dean (1971), que afirmara justamente o contrário, apontando os momentos de prosperidade da economia cafeeira como períodos fundamentais para o avanço da industrialização, ou seja, para esse autor o desenvolvimento industrial ocorrera em épocas nas quais os resultados das exportações do café foram extremamente favoráveis, apresentando retração, quando a exportação do produto também estava em baixa.

Mamigonian (1976, p. 84) refuta essa interpretação de Dean (1971), por entender que “[...] nem toda economia de exportação gerou automaticamente atividade industrial: as exportações de borracha na Amazônia ou de cacau no sul da Bahia não provocaram nenhuma industrialização significativa” e, principalmente, por corroborar com a perspectiva de Rangel (1986, p. 19-20), de que, justamente nos momentos de crises mundiais, o Brasil “[...] como parte da periferia tem que se esforçar por se ajustar ao novo estado de coisas [...]”, buscando em meio a contração da capacidade de importar e exportar, promover “[...] formas de substituição de importações adequadas ao estágio de desenvolvimento

alcançado por suas forças produtivas e por suas instituições básicas”, tendo portanto, o processo industrial grande impulso justamente nesses períodos de recessão econômica.

Analisando o início da industrialização brasileira (principalmente a paulista), Mamigonian (1976, p. 85) coloca que se por um lado, autores buscam na cafeicultura a relação necessária para o entendimento do início do processo industrial no Brasil - tal qual explicitado anteriormente-, outros estudos realizados por Petrone (1953), Willems (1955), Mattos (1958) e Bresser Pereira (1964), “[...] consideram a imigração estrangeira como fator fundamental não somente devido a sua importância como mercado consumidor e mão-de-obra industrial, mas também como fonte principal de empresários industriais”.

Mamigonian (1976, p. 84) não nega o papel do café, até porque a expansão da produção cafeeira, a entrada de imigrantes europeus e o início do processo industrial ocorreram concomitantemente, ou seja, nas duas últimas décadas do século XIX, sendo “[...] difícil distinguir na industrialização, a parte do café daquela desempenhada pelo imigrante [...]”. Embora reconheça essa dificuldade, o autor assevera que “[...] é fundamental procurar explicar corretamente tais relações”.

Posto dessa forma, Mamigonian (1976), atribuiu significativa importância aos imigrantes, passando assim a procurar as causas da industrialização no imigrante, percorrendo um caminho contrário ao que fora trilhado pelos autores acima mencionados, ao enfatizar os mecanismos sociais em detrimento dos econômicos.

Considerando que a sociedade brasileira do início do século XIX era desprovida de “[...] condições internas para se auto-superar e promover o crescimento industrial”, o autor supracitado, aponta os imigrantes como “[...] o sangue novo que faltava” e que os mesmos “[...] inseriram-se como classe média de considerável capacidade de produção e de consumo que cresceu mais e modificou nitidamente o conjunto da vida brasileira, provocando nosso ingresso em um capitalismo de tipo europeu do século XIX” (MAMIGONIAN, 2005, p. 3). O autor procurou desvendar e enfatizar mecanismos sociais circunscritos às causas da industrialização, pautando-se na importância - até então não revelada por outros estudiosos - que os imigrantes detinham neste início de industrialização no Brasil.

Ao reconhecer a importância dos seus hábitos de consumo e de um saber-fazer²⁶ adquirido na Europa, então marcada por uma industrialização e pela concentração econômica, o autor ressalta que “[...] não se trata de negar a capacidade empresarial dos fazendeiros paulistas da segunda metade do século XIX” (MAMIGONIAN, 1976, p. 86), pois os mesmos comandaram o aumento da produção de café na segunda metade do século XIX, que passou de 6% em 1850 para 40% em 1885 e 65% em 1900, além de terem atuado na construção de ferrovias, na instalação de estabelecimentos prestadores de serviços financeiros, entre outros, ações essas que denotam forte capacidade de iniciativa, segundo o autor.

Mas cabe lembrar que “[...] todas estas iniciativas estavam intimamente ligadas à expansão da economia cafeeira, isto é, faziam parte de seu mundo especializado de negócios: exportação de gêneros tropicais” (MAMIGONIAN, 1976, p. 86), iniciativas e experiências diferentes daquelas que se faziam presentes entre os imigrantes, como no caso dos “[...] Klabin, comerciantes na Lituânia, P. R. Robell, diretor de indústria de artefatos de borracha na Hungria, A. Bardella, aprendiz de ferreiro na Itália, K. Renaux, bancário na Alemanha, F. J. d’Oliveira, tecelão na Bélgica” (MAMIGONIAN, 2005, p. 6).

Segundo Mamigonian (1976), as primeiras fábricas têxteis foram criadas por agentes sociais pertencentes a aristocracia rural, frutificando as iniciativas de fazendeiros de algodão e de fazendeiros de café, que para a produção de tecidos importaram equipamentos e técnicos da Europa e dos Estados Unidos. Esses tecidos grosseiros eram utilizados na confecção de vestimentas da população escrava. Entre o último quartel do século XIX e a primeira década do século XX, outros estabelecimentos industriais foram criados pelos cafeicultores como Cia. Antártica Paulista, Vidraçaria Santa Marina, Tecidos Votorantim etc.

No entanto, na maioria dos casos, esses fazendeiros não conseguiram prosseguir com os empreendimentos e aos poucos foram deixando o ramo industrial, que passara para o comando dos imigrantes. Ao contrário dos fazendeiros que dispunham de enormes vultos de capitais para investirem na abertura das fábricas, entre os imigrantes, “[...] os capitais iniciais necessários aos empreendimentos, foram frequentemente modestos. Mesmo Matarazzo antes de se tornar importador de farinha de trigo, foi um pequeno comerciante em Sorocaba” (MAMIGONIAN, 1976, p. 91). O autor utilizou a expressão de E.

²⁶ Se milhões de camponeses saíram da Europa em vista do superpovoamento rural da segunda metade do século XIX, os imigrantes de experiência urbana saíram por causa de perseguições raciais (Klabin, Robell, etc.), impedimentos sociais de acesso à carreira militar (Renaux, etc.), mas principalmente em consequência das sucessivas concentrações econômicas do capitalismo europeu, que foram expulsando do mercado artesão, pequenos industriais e comerciantes (Palermo, Hering, Bardella, d’Oliveira, etc.), que vieram refazer seus negócios nas áreas de imigração (MAMIGONIAN, 2005, p. 6).

Stodieck Jr. “capitalistas sem capital” para adjetivar essa condição inicial de grande parte dos empresários imigrantes.

Conforme assinalado por Dean (1971, p. p. 75-76), essa alteração no controle das indústrias fora visível e incomodara profundamente principalmente os fazendeiros. Segundo o referido autor, “[...] embora as fortunas desses fazendeiros fossem recentes, no entendimento dos mesmos sua linhagem não o era. [...] por serem [...] cidadãos que se ocupavam longamente de genealogia [...]”. Assim, com o crescente acúmulo de capital por parte dos imigrantes industriais e a dificuldade desses proprietários de terras ampliarem sua fortuna com o café, visto que para duplicarem-na tinham que duplicar seus cafezais, os mesmos embasados em suas genealogias, de vez em quando referiam-se aos industriais como aristocracia do dinheiro, plutocracia industrial ou bando de tubarões (DEAN, 1971). Esse descontentamento chegou a ser reconhecido publicamente, como pode ser observado no relato de um porta-voz dos fazendeiros publicado pelo jornal O Estado de São Paulo, 22/9/1919, onde ao se referir aos imigrantes lamentou-se dizendo que os mesmos “[...] tinham chegado de terceira classe para empobrecer antigas famílias da aristocracia rural, genuinamente brasileiras” (DEAN, 1971, p. 76).

Essa expressividade dos imigrantes dentre os empresários industriais paulista, conforme uma amostragem governamental realizada no ano de 1935 com 714 empresas industriais paulistas, fora de 72,9% (E. WILLENS, 1955, p.129 *apud* MAMIGONIAN, 1976, p. 92). Em outro estudo realizado por Bresser-Pereira em um levantamento de campo realizado no ano de 1962 junto a 204 empresários paulistas²⁷, acerca da origem étnica, os entrevistados apresentaram em sua maioria origem imigrante, cerca de 84,3%, com predomínio de italianos 34,8%, seguidos pelos imigrantes de origem austríaca e germânica com 12% e de portugueses com 11,7%. Os brasileiros de três gerações tiveram aproximadamente 15,7% (BRESSER-PEREIRA, 1964).

Paralelamente a essas mudanças no controle dos estabelecimentos industriais, segundo Mamigonian (1976, p. 93) a conjuntura da Primeira Guerra Mundial também “[...] acelerou a mudança da propriedade das terras paulistas, que em grande parte passaram das mãos da aristocracia para as mãos dos antigos colonos de café”. Isso se deu, principalmente, devido às conjunturas desfavoráveis aos agricultores de café com a primeira guerra mundial.

²⁷ O universo dessa pesquisa realizada pelo autor foi definido como sendo constituído por empresas industriais nacionais com mais de 100 funcionários, existentes nos municípios de São Paulo, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Santo André (BRESSER-PEREIRA, 1964).

Para o referido autor, esses dois processos e o crescimento industrial de São Paulo possuem relações mútuas, pois:

[...] Nas duas primeiras décadas do século XX houve forte coincidência e relações de causa-efeito entre crescimento industrial de São Paulo e: 1) ascensão do empresariado industrial imigrante e dos colonos de café à condição de pequenos proprietários rurais e 2) decadência da aristocracia tradicional paulista da condição de empresários industriais e de grandes proprietários rurais (MAMIGONIAN, 1976, p. 15).

Mamigonian assevera que a indústria instalada em São Paulo nas décadas que antecedem a Primeira Guerra Mundial, além de sinalizar para a expansão na conquista do mercado nacional – em que pese a têxtil, primeiro setor a tornar-se verdadeiramente industrial-, também “[...] conduziu a outros desdobramentos: gênese do importante ramo mecânico e aplicação dos capitais gerados na indústria têxtil em novos setores (cimento, siderurgia, etc.)” (MAMIGONIAN, 1976, p. 16), destacando também o empresário imigrante à frente desses setores. Nas palavras de Araújo Júnior (2003, p. 06)

[...] Isto se explica pela necessidade de manutenção de máquinas e a conseqüente criação de oficinas mecânicas. As próprias necessidades criaram as condições de se iniciar a fabricação de peças simples e de reposição (de acordo com a tecnologia disponível). Note-se que não era ainda propriamente uma indústria de base, concentrando-se em usinagem, forjarias, fundições etc. Todavia, com o passar do tempo, tais empresas seriam capazes de fabricar artefatos mais complexos.

Cabe assinalar que nesse período inicial, o capital estrangeiro não tivera participação de destaque na atividade industrial e ficara restrito a alguns serviços como o de eletricidade (Light, por exemplo), de telefonia e de estradas de ferro (MAMIGONIAN, 1976). No setor de cimento o capital estrangeiro tivera certa importância de início, mas logo fora suplantado pelo capital nacional.

Além de São Paulo, no referido período, nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, a atividade industrial também fora iniciada com destaque nos núcleos de povoamento europeu que se estabeleceram no Sul brasileiro a partir do século XIX e que tiveram a organização social calcada na pequena produção mercantil (SILVA, 2006). Esse movimento inicial de industrialização não ficou restrito ao setor têxtil, pois foram instalados vários tipos de estabelecimentos industriais, com destaque para a indústria alimentícia que

apresentou significativo crescimento no final do século XIX e início do XX, segundo o autor supracitado.

Originados na fase recessiva do segundo ciclo de Kondratieff da economia mundial, que ocorreu entre os anos de 1873 e 1896, com características fortemente artesanais²⁸ e visando apenas o mercado interno em um esforço de substituição das importações imposto pelo contexto econômico mundial, esses estabelecimentos expandiram quantitativamente no decorrer da fase seguinte entre 1896 e 1920 (RANGEL, 1986). A indústria nacional e especialmente a indústria paulista, foi capaz de substituir durante a Primeira Guerra Mundial, determinados produtos importados (MAMIGONIAN, 1976). O Brasil exportou produtos industrializados, como bens de consumo não duráveis e também alimentos.

Nos anos posteriores a Primeira Guerra Mundial, frente a um novo período de recessão mundial - fase *b* do 3º Ciclo longo de Kondratieff que ocorreu de 1920 a 1948 - um novo “[...] esforço mercantil de substituição de importações desbordou seus quadros primitivos, isto é, escalonadamente a substituição de importações fora assumindo feições industriais [...]” (RANGEL, 1986, p. 21), passando a indústria brasileira por processo de crescimento e diversificação industrial nas décadas seguintes.

2.2. A Indústria Brasileira e o Controle do Capital industrial: Crescimento e Diversificação entre 1930 e 1979

O processo industrial iniciado no final do século XIX e primeiras décadas do século XX obteve importância na economia brasileira a partir da Primeira Guerra Mundial²⁹, pois foi o momento de expansão quantitativa e qualitativa dos estabelecimentos industriais, com destaque para a indústria têxtil (RANGEL, 1986; MAMIGONIAN, 2005).

Essa expansão industrial após 1920, na interpretação de Rangel (2005a) e Mamigonian (2000), pode ser relacionada às possibilidades entreabertas com o início de uma fase recessiva mundial. Isso porque, nas fases *b* (depressão) dos Ciclos Longos Mundiais, os países periféricos, aqui incluso o Brasil, ao se depararem com dificuldades para escoarem os

²⁸ Segundo Rangel (1986) apenas alguns desses estabelecimentos no referido período apresentavam aspectos manufatureiros.

²⁹ As décadas após a Primeira Guerra Mundial -1920 a 1948- englobam um período de fase recessiva do Ciclo Longo Kondratieff (RANGEL, 2005a).

seus produtos primários no mercado internacional acabam impelidos a produzirem o que antes importavam, devido às dificuldades para importarem dos países centrais³⁰.

Corroborando com as ideias de Schumpeter (1961, p. 283) que interpretara a crise enquanto um período no qual “[...] a vida econômica se adapta às novas circunstâncias”, Rangel (2005a) e Mamigonian (2000), pontuam que no caso brasileiro e de outros países da América Latina (Chile e Argentina), a crise tem sido propícia ao desenvolvimento endógeno, ao passo que, na dinâmica econômica desses países periféricos tem-se o acréscimo do dinamismo da indústria atrelado ao consumo do mercado interno seguido pela redução da dependência das atividades exportadoras dos produtos primários.

Nesse movimento iniciado com a fase recessiva do terceiro Ciclo Longo, diferentemente das fases b anteriores, em que ocorrera uma substituição natural de importações, fora posto em marcha outra etapa do desenvolvimento do capitalismo industrial rumo a uma substituição capitalista ou industrial de importações (RANGEL, 1982).

O pacto dual de poder entre industriais e fazendeiros ligados ao abastecimento do mercado interno (criadores de gado) formado a partir de 1930, apeia do poder as oligarquias ligadas ao mercado externo (cafeicultores paulistas). A Era Vargas simbolizara o novo e dinâmico futuro, abre para o nosso país nova fase de desenvolvimento, agora “*hacia dentro*” nas palavras de Rangel.

Vargas (latifundiário gaúcho) foi levado ao poder em 1930 pelos fazendeiros-comerciantes, ‘sócio maior’ da estrutura política do Estado, mas em total acordo com os industriais, no caso o ‘sócio menor’. Durante seu governo buscou equilíbrio atendendo os anseios ora do sócio maior ora do menor. No caso dos latifundiários, Vargas não realizou a reforma agrária, pois era o mesmo um representante da coalizão de latifundiários³¹, portanto, não cabia do ponto de vista político, a estes senhores a elaboração de uma lei para divisão do latifúndio, tão pouco a realização desse processo. Frente tal fato, o Brasil diferentemente dos demais países, no decorrer das décadas, industrializou-se sem antes ter passado pela reforma agrária.

Por outro lado, ao apresentar um discurso em defesa do projeto de nação industrial para o Brasil, Vargas não deixou de lado os desejos do “sócio menor”, no caso os industriais, promovendo uma série de medidas em favor dessa classe, embora para alguns

³⁰ Nas fases recessivas do Ciclo Longo os países centrais também enfrentam instabilidade econômica ou política.

³¹ Esses fazendeiros latifundiários, segundo Rego (1997, p. 57) “[...] não são precipuamente os cafeicultores, mas o que Rangel chamou muito sugestivamente de latifúndio substituidor de importações, representados pelos pecuaristas do sul e por latifundiários do norte e nordeste que virão se aliar a burguesia industrial nascente para comandar a revolução industrial a partir de 1930”.

autores, esse processo de industrialização tenha ocorrido sem uma intencionalidade, mediante uma atuação inconsciente do então presidente. Seria o caso de Furtado (1977, p. 193) ao afirmar que “[...] a recuperação da economia brasileira, que se manifesta a partir de 1933, não se deve a nenhum fator externo e sim à política de fomento seguida inconscientemente no país e que era subproduto da defesa dos interesses cafeeiros”.

Nesse estudo, embasados em Mamigonian (2005) entende-se que a partir de 1930, conscientemente o Estado agiu em prol do aceleração do processo de substituição industrial das importações, ao tomar medidas como: usar seletivamente os recursos cambiais; retirar as barreiras fiscais internas entre os Estados; financiar a produção via Banco do Brasil, colocando sob a direção dos industriais; instituir reserva de mercado e propor uma política trabalhista que enfraqueceu os sindicatos, criando aqueles de caráter paternalista ligado ao Estado. Até mesmo medidas como a desvalorização cambial que foi realizada para outros fins acabou, mesmo que de forma indireta, incentivando a substituições de importações.

A criação de alguns órgãos e conselhos entre 1930 a 1937, também resultaram em incentivos diretos ao setor industrial. Dentre os quais, destacam-se o Ministério do Trabalho, a Indústria e Comércio em 1930, o Departamento Nacional do Trabalho em 1931, o Conselho Federal do Comércio Exterior, o Plano Geral de Viação Nacional e a Comissão de Similares em 1934 e, por fim, o Conselho Técnico de Economia e Finanças em 1937 (FONSECA, 1987).

Além do que fora pontuado, entre os anos de 1938 a 1945 e no segundo período que compreendeu os anos de 1951 a 1955, a criação de outros inúmeros órgãos, conselhos e departamentos estatais tiveram continuidade no governo Vargas³².

A política desenvolvimentista adotada por Vargas cumpriu o papel de proporcionar o avanço do parque industrial brasileiro (tabela 3) e a indústria assumiu a posição de carro-chefe do crescimento econômico do Brasil, adquirindo uma importância capital na consolidação do território nacional. Esse destaque crescente ocorreu com a consolidação dos principais setores da indústria de bens de consumo não duráveis, principalmente nas Regiões Sul e Sudeste (FRIZZO, 1997, p. 23).

A tabela 03 evidencia que esse aumento da produção industrial pode ser verificado na primeira década do governo Vargas, a partir da taxa média de crescimento da

³² Detalhamento maior sobre as políticas e medidas instituídas a partir de 1930 por Vargas, ver: FONSECA (1987).

indústria de transformação, que de 1% entre os anos de 1929-1932 (anos de crise mundial) cresceu 11,3% entre os anos de 1933-1939.

Observa-se também o crescimento do setor metalúrgico, de minerais não-metálicos e de papel e papelão entre os anos de 1933 a 1939. Segundo o autor, “[...] entre 1932 e 1937, a produção física de ferro gusa aumentou 240%, a de aço em lingotes 123% e a de laminados 142%, enquanto o consumo aparente de cimento cresceu 110% e de cimento nacional 282% [...]” (FONSECA, 1987, p. 204).

Tabela 03. Taxas Médias Anuais de Crescimento da Produção Industrial Brasileira: 1929-32/1933-39

Classificação	1929-32	1933-39
IND. Extrativa Mineral	-6,3	8,1
IND. De Transformação	01	11,3
Minerais não-metálicos	13,3	19,9
Metalúrgica	-3,5	20,6
Papel e papelão	0,8	22
Couro, pele e similares	2,5	2,7
Química e farmacêutica	-9,7	10,6
Perfumaria, sabões e velas	-1,6	15,8
Têxtil	8,4	11,2
Vestuário e calçados	-12,5	9,8
Produtos Alimentícios	-0,4	1,9
Bebidas	-8,7	8,4
Fumo	-5,1	5,2
Total da Indústria	1%	11,3%

Fonte: Adaptado de FONSECA, 1987, p.203.

Mediante esses números, segundo o referido autor, é possível afirmar que a produção industrial brasileira tornou-se 27% maior que aquela apresentada no ano de 1929 e, 90% maior do que a de 1925.

Dentre todas as ações do Estado, de 1930 até o início da II Guerra Mundial, há que se frisar o financiamento a industrialização e a criação de indústrias estatais. O financiamento foi realizado principalmente por meio de recursos antes destinados à cafeicultura pelo Estado e que no decorrer do governo foram direcionados para o setor industrial. Em posse desses recursos vários empresários puderam investir na importação de máquinas e equipamentos, contribuindo para a transformação de vários setores de bens de consumo não duráveis em industriais de fato (com exceção do têxtil) (MAMIGONIAN, 2005).

Em relação às estatais, destaca-se a criação da indústria de siderurgia (Volta Redonda, etc), de petróleo (Petrobrás), de energia (Eletrobrás), de química (Cia. Nacional de Álcalis) e automobilística (FNM). Setores estes extremamente importantes para a economia nacional (MAMIGONIAN, 2005), nos quais tanto o capital nacional como o multinacional não tinham interesses, devido aos elevados investimentos, à falta de demanda inicial, aos prazos longos de maturação, aos riscos, à complexidade tecnológica, etc.

Em meio às políticas estatais do governo Vargas, inúmeras indústrias nacionais foram beneficiadas e vários grupos diversificaram³³ suas aplicações, passando a atuar em diferentes setores. Dentre as empresas nacionais, Mamigonian (1976) cita o caso das paulistas Votorantin, Matarazzo e Jafet, que até o final da Primeira Guerra, concentravam-se no ramo têxtil e nas décadas de 1920-50 passaram a atuar em novos setores como o de cimento, metalurgia, mecânica e açúcar (grupo Votorantin); cimento, química, azulejos, papel e celulose (grupo Matarazzo) e siderurgia (grupo Jafet). Além desses, o autor pontua que grupos de outros ramos -diferente do têxtil- também passaram por essa diversificação, como

[...] a Klabin, fabricante de papel, implantou outras fabricas de papel e celulose no Paraná, Guanabara, Santa Catarina, além de tornar-se produtor de azulejos na Guanabara e Minas Gerais e auto-peças em São Paulo. A Cia Antártica Paulista montou ou comprou fábricas de bebidas na Guanabara, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Pernambuco, Bahia, etc. (MAMIGONIAN, 1976, p. 96).

Além desses grupos nacionais privados de controle familiar, criados no final do século XIX e início do século XX; empresas estrangeiras presentes no Brasil desde o final do século XIX, também foram beneficiadas com a política de industrialização promovida por Getúlio Vargas, mas subordinadas ao processo interno de acumulação.

O intervencionismo estatal concretizado em inúmeras medidas levadas à cabo pelo Estado, em uma fase recessiva³⁴ com conseqüente diminuição da capacidade de importar, foi de extrema importância para a intensificação do processo industrial brasileiro no referido período.

Embora esses dois elementos (ações efetivadas pelo Estado e fase recessiva mundial) e a expansão da produção industrial brasileira possuam relações mútuas, pautando-

³³ Ressalta-se que essa diversificação já ocorria antes do governo Vargas, em uma proporção menor e na medida em que os industriais, diante das baixas economias de escala e da ausência de tecnologias mais avançadas foram levados a atuar em setores que não eram, as vezes, correlatos. A diferença é que a partir de 1930, o processo de diversificação passa a receber direcionamento do Estado visando consolidar a indústria nacional.

³⁴ Fase b do terceiro Ciclo Longo de Kondratieff, de 1920 a 1948 (RANGEL, 1986).

se na interpretação rangeliana, pode-se indicar como fator determinante para o surto industrial a partir de 1930, a fase recessiva no decorrer dos anos de 1920 até 1948, visto que ao ocorrer à redução da importação, ficou evidente a capacidade ociosa em diferentes ramos industriais e a mesma foi direcionada para o mercado interno.

A continuidade do projeto nacional desenvolvimentista de Vargas após a Segunda Guerra Mundial, a instituição da Instrução 113 da SUMOC³⁵ e as condições favoráveis criadas pelo Estado de 1956 a 1961 aos investimentos privados, nacionais e estrangeiros, contribuíram para que essa substituição industrial de importações no Brasil não fosse interrompida com o início de uma nova fase expansiva da economia mundial³⁶. Esses fatos evidenciam a capacidade de autonomia do Brasil em relação aos impulsos partidos do centro dinâmico da economia mundial (RANGEL, 1986).

A continuidade do crescimento da produção industrial brasileira, não ficou restrita apenas ao início dessa nova fase expansiva, pois no final da década de 1950 e início dos anos de 1960, em meio a mudanças institucionais³⁷ e econômicas que abriram caminho para nova etapa industrial, surgido com o Plano de Metas do presidente Juscelino Kubitschek (1956-1961), o produto industrial foi intensificado devido ao estabelecimento do setor de bens de capital e a implantação de indústrias estrangeiras, principalmente as automobilísticas.

Dentre os setores industriais que apresentaram maior crescimento nessa fase chama-se a atenção para a indústria automobilística que a partir de 1955 ao produzir grande quantidade de veículos, passou a gerar mais postos de trabalho no país assim como corroborou para o investimento em indústrias de autopeças, de base e no setor de comércio de automóveis.

Ainda sobre a produção industrial brasileira a partir de década de 1930, é importante pontuar que a mesma não se explica somente a partir da correlação às fases expansivas e recessivas dos Ciclos Longos. Na perspectiva rangeliana além das fases longas, também ocorreram períodos menores de aumento e diminuição da produção industrial brasileira, chamados de ciclos médios ou de Juglar pelo autor (RANGEL, 2005a).

³⁵Instituída durante o governo de Café Filho entre ago. de 1954 a nov. de 1955, resultou na permissão de investimentos de empresas multinacionais na economia do país. Por outro lado, também garantiu o mercado nacional para equipamentos.

³⁶Fase a do 4º Ciclo Longo de Kondratieff, de 1948 a 1973 (RANGEL, 1986).

³⁷Como exemplo pode-se citar a instrução 70 da SUMOC. Segundo Rangel (1990) essa instrução 70 determinava, entre outras medidas, uma nova política cambial para os controles físicos (através da Câmara de Exportação e Importação – CEXIM) e dos tipos múltiplos de câmbio. Ou seja, essa instrução fixava diferentes preços para a divisa, tanto para a exportação como para importação, promovendo até certo ponto a proteção de grupos industriais brasileiros.

Na interpretação do autor, essas fases endógenas –os Juglares recessivos e de ascensão- foram se alternando na medida em que o país encaminhava-se ao processo de substituição industrial das importações, mesmo nos períodos de recessão mundial. A título de exemplo, chama-se a atenção para os dados apresentados na tabela 03 anteriormente, observando-se que em plena fase recessiva do 3º Ciclo Longo Mundial, ocorreu um breve período de baixo crescimento industrial entre 1929 e 1932 seguido por outro de maior crescimento de 1933 a 1939, evidenciando a alternância de períodos endógenos de recessão/ascensão, os juglares brasileiros.

O período de 1938 a 1963, com fases de crescimento e de retração da produção industrial, foi muito positivo para o setor industrial do país, pois quando comparado aos índices apresentados pelos demais países no mesmo recorte temporal, fica evidente que o “[...] Brasil emergiu como uma das economias mais dinâmicas do mundo, provavelmente a mais dinâmica do mundo capitalista [...] tendo em vista que [...] a produção industrial brasileira cresceu 6 vezes; a do mundo, 3,8 vezes [...]”(RANGEL, 1986, p. 32).

A partir de 1963 o governo militar, em uma tentativa de retomar o crescimento econômico -com destaque para a produção industrial- e conter a inflação - desde os anos de 1959 estava apresentando acréscimos-, adotou inúmeras medidas institucionais contidas no Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) 64-66 - plano lançado no governo de Castelo Branco (1964 a 1967) - e que foram ao encontro de um contexto econômico externo favorável³⁸.

Embora essas medidas em curto prazo tenham sinalizado para a queda da inflação que de 82,2% a.a. em 1964 foi reduzida para 69,7% a.a. em 1965, o mesmo não foi verificado para a produção industrial, que apresentou crescimento somente no ano de 1964 (5,2% a.a.), voltando a apresentar índices menores nos anos seguintes, chegando a atingir apenas 3,2% a.a., no ano de 1967 (tabela 04).

A indústria passou a apresentar taxas elevadas de crescimento somente a partir de 1968 no governo do General Costa e Silva (tabela 04), quando essas reformas e medidas implantadas pelo governo anterior começam surtir efeito, marcando um período de expansão da economia brasileira; uma nova fase ascendente de Juglar que coincidiu com os anos finais da fase ascendente do 4º Ciclo Longo Mundial.

A retomada do crescimento industrial e do Produto Interno Bruto de 1967 a 1973 pode ser verificada na tabela 4, período no qual as taxas da produção industrial e do

³⁸ Fase ‘a’ do 4º Ciclo Longo de Kondratieff (RANGEL, 1986).

produto interno bruto passaram respectivamente de 3,2% e 4,8% em 1967 para 15,5% e 9,3% em 1968, mantendo essa média de crescimento nos anos seguintes, chegando a produção industrial a 16,2% e o PIB a 11,4% em 1973.

Ao contrário dessas taxas, a inflação que se encontrava em 41% em 1967 decresceu para 19,0% no ano de 1973. Acerca do papel da correção monetária nesse período conhecido como “milagre econômico”, Rangel (1986, p. 48) assevera que a mesma “[...] - tal como a Instrução 70 do Ciclo Breve anterior - fora a peça chave das inovações institucionais que precedem a abertura dos juglares brasileiros”.

Tabela 04. Taxas de Crescimento do Produto Industrial (% a.a.) e da Inflação brasileira (% a.a.) de 1958 a 1965 e 1967 a 1973.

	Prod. Ind. %	Inflação %
1958	16,2	14,2
1959	11,9	33,5
1960	9,6	17,3
1961	10,6	43,6
1962	7,8	42,2
1963	0,2	88,4
1964	5,2	82,2
1965	0,5	69,7
1966	----	-----
1967	3,2	41,4
1968	15,5	31,9
1969	10,8	18,0
1970	11,1	16,7
1971	12,0	15,0
1972	12,9	17,5
1973	16,2	19,0

Fonte: RANGEL, 1986, p. 41 e 47.
Org. VEIGA, L. A., 2011.

Esse processo de expansão iniciado em 1967 no Brasil alcançou seu auge no ano de 1973 (ano da primeira crise do petróleo³⁹), passando o país a apresentar a partir de 1974 uma desaceleração econômica.

Embora tenha ocorrido essa desaceleração da economia brasileira, quando comparado os mesmos períodos ao restante do mundo, percebe-se que nos países capitalistas centrais a queda da taxa de produção industrial foi maior. Corroborando com essa ideia, Rangel (1986) coloca que se no Brasil a produção industrial estava crescendo cerca de 7,6%

³⁹ Em dezembro de 1973, os países membros da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo) promoveram o que ficou conhecido como o “primeiro choque do petróleo”: um aumento brusco e significativo dos preços do insumo no mercado internacional (HERMANN, 2005).

a.a. entre 1975-80, os países capitalistas no mesmo período atingiram apenas 4,4% a.a. Na interpretação do autor, essa diferença de crescimento da produção industrial no referido período, pode ser explicada a luz da teoria dos Ciclos de Kondratieff e de Juglar. Para o autor

[...] a partir de 1973 [crise mundial do petróleo], o mundo (especialmente o mundo capitalista do qual fazemos parte) entrou na fase recessiva do 4º Ciclo Longo de Kondratieff. Até 1973, a economia brasileira, com seu Juglar em fase ascendente, viu-se acelerada, invertendo-se a conjuntura mundial a partir daquele ano. Entretanto, como no período 1973-1980 correspondeu, em grande parte, à fase ascendente do nosso Ciclo Breve, apesar do efeito depressivo do Ciclo Longo, tivemos um desempenho muito satisfatório [...] (RANGEL, 1986, p. 49).

Essa nova fase recessiva mundial que resultou de certa forma em um relativo estrangulamento do comércio exterior, assim como nas fases recessivas mundiais anteriores, obrigou as economias de países periféricos a desenvolverem formas de substituição de importações, ou seja, um crescimento direcionado “para dentro” com conseqüente redução do ritmo de exportações apresentado até o início da década de 1970 (RANGEL, 2005b).

Diferentemente de outros países capitalistas que optaram pelo “[...] ajustamento de suas economias, mediante políticas de desaquecimento acompanhadas da elevação gradual ou mesmo desregulação dos preços dos derivados de petróleo” (BARROS DE CASTRO e PIRES DE SOUZA, 1985, p.29); no Brasil, segundo os autores supracitados, o Estado -Governo Geisel- optou pela continuidade do crescimento e, para tanto, executou o II Plano Nacional de Desenvolvimento⁴⁰ (II PND 1975-1979), lançado em 1974. O mesmo inseriu-se na estratégia de crescimento econômico fortemente conduzido por políticas econômicas intervencionistas, características do período compreendido entre as décadas de 1930 a 1980.

Esse plano foi mais que uma resposta estrutural à crise econômica. O II PND pode ser

[...] definido como uma estratégia integrada de desenvolvimento nacional que poderia ser entendida, inclusive, como a percepção de que as taxas de crescimento do período anterior não poderiam ser mantidas, caso o país não

⁴⁰ Segundo Boarati (2003, p. 36) o II PND não pode ser interpretado simplesmente como uma resposta à crise econômica deflagrada pela crise externa. Existem diversos elementos que demonstram que esse projeto, em linhas gerais, já estava pronto e seria implantado independente da crise do petróleo. Esta última seria responsável pelo grau de urgência com que o plano fora apresentado à sociedade naquele momento e pelo grande foco do plano em uma política de energia que reduzisse a dependência em relação a fontes externas.

realizasse um ajuste estrutural de sua economia, autonomizando o crescimento econômico, por meio da conclusão do processo de substituição da indústria de bens de capital (BOARATI, 2003, p. 36).

Segundo a autora supracitada, o II PND objetivava manter as “[...] taxas de crescimento similares às aquelas obtidas no período entre 1968-1973 e, ao mesmo tempo, concretizar o processo de substituição de importações, particularmente no campo das matérias-primas básicas e dos bens de capital” (BOARATI, 2003, p. 43). Corroborando com essa idéia, Barros de Castro e Pires de Souza (1985, p. 27) afirmam que esse plano apontava como “[...] uma das áreas de atuação a consolidação de uma economia moderna mediante a implantação de novos setores, a criação e adaptação de tecnologias e de ajustamento” ao novo estado de coisas (RANGEL, 1986).

Nesse sentido, dentre os setores que receberam atenção especial do II PND, destacam-se aqueles ligados a metalurgia, a petroquímica, atividades particularmente energéticas e intensivas de desenvolvimento tecnológico. Assim como outras áreas que ainda não haviam sido atingidas de fato pela crise de 1973 e necessitavam superar “pontos de estrangulamento”, como no caso das atividades relacionadas a produção de insumo básico - químico pesada, siderurgia, metais não ferrosos e minerais não metálicos - e de bens de capital (BARROS DE CASTRO e PIRES DE SOUZA, 1985), recebendo cada setor ou atividade, ora mais investimentos ora menos no decorrer do segundo quinquênio da década de 1970, conforme tabela 5.

Ainda em relação a tabela 5, com exceção do ano 1976, no qual a maior parte dos investimentos foram direcionados para a indústria metalúrgica, cerca de 78,7% do total, é visível que o governo não deixou de investir nos demais setores industriais, denotando que os projetos aprovados não se resumiram ao enfrentamento da crise de energia e que tão pouco ocorrera o total abandono do II PND a partir de 1977 (BOARATI, 2003).

Tabela 05. Tipos de Projetos Aprovados e Participação no Investimento Total (%)

Indústria/ano	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Bens de capital	8,6%	24,7%	2,5%	18,3%	10,3%	8%
Metalúrgicas básicas e de produtos intermediários metálicos	24,1%	16,6%	78,7%	27,4%	47,1%	42%
Química, petroquímica e farmacêutica	19,3%	13%	14,7%	27,6%	15,3%	22%
Produtos intermediários não metálicos, cimento/papel/celulose	24,3%	13,7%	2,2%	16%	16%	21,5%
Automotiva e seus componentes	6,6%	12,%	0,3%	5,1%	7,7%	3,9%
Bens de consumo	17,1%	19,2%	1,6%	5,7%	3,6%	2,9%

Fonte: BOARATI, 2003, p. 49.

Posto dessa forma, nos quadros do II PND, no decorrer da década de 1970, intensificou-se o desenvolvimento industrial do Departamento I (aquele da produção de bens de capital). Conforme apontado por Rangel (1986, p. 57), a indústria química e de metais básicos que cresceram 8,1% a.a. e 7,2% a.a. respectivamente no período de 1960-70, atingiram no período seguinte 1970-80, respectivamente as taxas de 11,7% a.a. e 10,3% a.a., percentuais que denotam o crescente peso dos setores integrantes do Departamento I.

A siderurgia brasileira, que desde a década de 1950 passou a contar com a colaboração de um poderoso agente financeiro (BNDE⁴¹) para a expansão necessária ao setor e, no início dos anos de 1970, já dispunha de três grandes estatais (CSN, Usiminas e Cosipa) responsáveis por 50% da produção - ocupando a posição de 17º produtor mundial - (POSO, 2007); obteve um incremento de 284% do aço bruto no período transcorrido de 1969 a 1979 (RANGEL, 1986).

Outro exemplo seria a indústria do cimento que também apresentou um crescimento significativo no referido período, cerca de 334% (RANGEL, 1986). O grupo Votorantim⁴² nas décadas anteriores já diversificou a sua atuação para outros ramos, ao mesmo tempo em que aprofundou sua participação em alguns ramos de insumos básicos, sobretudo em cimento.

A partir dos benefícios gerados pelo II PND dentre os quais créditos para a compra de novos equipamentos, isenções de impostos de importação, crédito subsidiado; o grupo Votorantim direcionou seus investimentos para a diversificação e consolidação na produção de insumos básicos (SANTOS, 2008).

Com isso, até o final dos anos de 1970, esse grupo além de contar com 14 fábricas para a produção do cimento e cal para a construção civil e para a indústria, segundo Santos (2008), também contava no setor de minerais metálicos com

[...] fábricas de produtos refratários (Ibar e Bicopeba), na metalurgia contava com a CBA (alumínio), Companhia Mineira de Metais (zinco) e Siderurgia em Barra Mansa (aço); no segmento químico contava com a Nitro Química e a Igarassu (*rayon*, soda, fibras, fosfato); na indústria pesada contava com a Metalúrgica Atlas e, finalmente, na exploração de minérios contava com várias mineradoras de calcário, gipsita, fluorita, entre outros negócios (SANTOS, 2008, p. 186)

⁴¹ O BNDE foi criado em 1952.

⁴² Essa empresa têxtil, criada em 1917 no distrito de Votorantim (interior de SP) por iniciativa de um imigrante português, a partir de 1933 diversificou sua produção e passou a investir em fábricas de cimento (SANTOS, 2008).

Como observado anteriormente, o II PND englobou uma série de investimentos públicos e privados que seriam colocados em prática no decorrer dos anos de 1974 a 1979, sendo os mesmos direcionados a setores “[...] identificados, em 1974, como grandes pontos de estrangulamento que explicavam a restrição estrutural e externa ao crescimento da economia brasileira: infra-estrutura, bens de produção (capital e insumos), energia e exportação” (HERMANN, 2005, p. 100).

Diante da ausência de mecanismos privados de financiamento de longo prazo, para viabilizar um projeto dessa magnitude e, conseqüentemente, de longo prazo de maturação dos investimentos, o governo brasileiro recorreu basicamente a fontes de financiamento público e externo. A esse respeito Hermann coloca que

[...] o primeiro apoiou-se no BNDES, cuja função central no II PND era o financiamento dos investimentos privados, com base em linhas especiais de crédito a juros subsidiados. Os investimentos públicos seriam financiados por recursos do orçamento (impostos) e por empréstimos externos captados pelas empresas estatais, que, por terem o aval do governo federal estavam em posição de obter melhores condições de crédito que as empresas privadas no mercado internacional. Quanto ao mercado internacional, embora, inicialmente, conturbado pelo primeiro choque do petróleo, as condições de crédito se tornaram favoráveis já a partir de 1975 (HERMANN, 2005, p. 100 e 101).

Faz-se necessário ressaltar que essa dívida contraída no referido período econômico brasileiro foi necessária segundo o autor, tendo em vista que

[...] no ano de 1974, grande parte desses investimentos [privados estimulados na fase anterior] estava incompleta, ou tinha sido recentemente concluída. Uma forte desaceleração econômica naquele momento implicaria riscos e custos elevados para as empresas investidoras, bem como para os bancos envolvidos no financiamento dos novos empreendimentos. Havia, portanto, uma forte demanda empresarial pela continuidade do crescimento (HERMANN, 2005, p. 101).

Para Barros de Castro e Pires de Souza (1985), o endividamento externo na década de 1970, foi a medida mais viável diante do contexto recessivo mundial. Caso contrário, no entendimento dos autores, o Estado enfrentaria uma recessão econômica a partir de 1974, e “[...] recessão, naquele momento, não era apenas parar, era perder o trem. O dilema era a opção entre o crescimento com mudança estrutural e endividamento, ou recessão pura e simples [...]” (BARROS DE CASTRO E PIRES DE SOUZA, 1985, p. 129).

Concorda-se com Barros de Castro e Pires de Souza (1985), pois ao direcionar os investimentos para os pontos de estrangulamento da estrutura produtiva nacional

em busca de uma redução na dependência externa de importações, em especial energética, o Estado conseguiu contornar os efeitos da fase recessiva iniciada em 1973.

No entanto, ainda que houvesse diversas condições propícias à opção do governo a partir de 1974, segundo Hermann (2005), esse período não ficou isento de dilemas, pois “[...] além da necessidade de superação da restrição externa, reconhecia-se também no governo a necessidade de uma política de controle da inflação” (HERMANN, 2005, p. 102). Isso porque, embora o governo tivesse implantado o II PND, garantido com isso a continuidade do crescimento econômico, o mesmo em virtude da fase recessiva do Ciclo Longo mundial já apresentou certa diminuição quando comparado com os anos anteriores a 1974. Esse início de desaceleração da economia fez com que a taxa de inflação, que era decrescente até 1973, voltasse a apresentar acréscimos.

No entanto, acredita-se que mediante a continuidade do crescimento da produção industrial brasileira, esses dilemas (aumento da dívida externa e da taxa de inflação) não comprometeram a economia brasileira, tendo em vista que tanto a dívida externa como a inflação –com crescimento moderado– estavam de certa forma sob controle frente ao contexto industrial interno até o final da década de 1970. Produção industrial esta que segundo Rangel (1986, p. 49) “[...] entre 1975 e 1980, esteve crescendo à razão de 7,6% ao ano, contra 10,4% no período 1965-1970 e, 4,5% ao ano no mesmo período 1975-1980, no mundo capitalista”, sendo o nosso país por conta disso adjetivado, de “Ilha da prosperidade” segundo o referido autor.

Para o autor, a explicação para esse desempenho da economia brasileira nesse período de recessão econômica iniciada em 1973, reside na coincidência dos anos finais ascendentes do ciclo endógeno com a fase recessiva mundial do Ciclo Longo (gráfico 1). Segundo Rangel (1986) a fase expansiva do ciclo breve amenizou no Brasil os efeitos da crise mundial iniciada com a 1ª crise do petróleo em 1973.

Dito de outra forma, se nas últimas décadas a cada quinquênio expansivo completava-se uma importante etapa de substituição industrial das importações brasileiras conforme demonstra Mamigonian (gráfico 01), no período de 1975 a 1980 o Brasil estava passando por mais uma de suas etapas na escada de substituição de importações, com a implantação da indústria mecânica pesada no governo Geisel.

Ainda conforme o gráfico 01 é possível observar que o Brasil, década após década por meio da ação do Estado, foi completando o parque industrial ao ponto de em meados da década de 1960 ter acumulado condições para impulsionar a exportação de manufaturas, a começar pela leves, passando na sequência a exportar as automotivas.

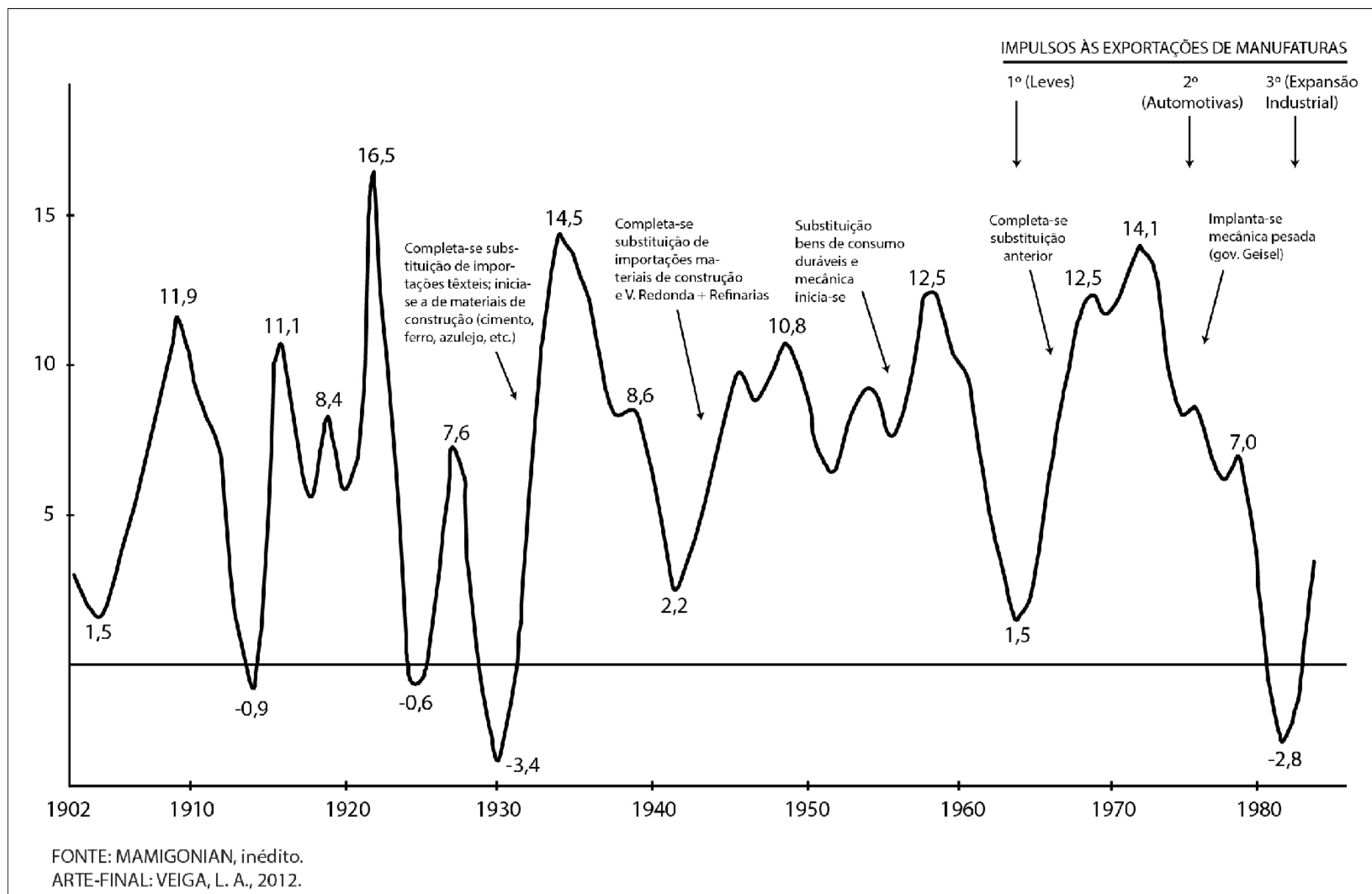


Gráfico 01. Crescimento industrial brasileiro de 1902 a 1984: médias trienais móveis.

Fonte: MAMIGONIAN, s/ano. Org.: VEIGA, L. A., 2013.

Assinala-se um grande salto qualitativo da indústria nacional tendo em vista que desde o ano de 1920 em meio as fases recessivas e expansivas do seu ciclo endógeno e sob a atuação do Estado assumiu características industriais, ou seja, passou para o capital industrial. Chama-se a atenção para o papel do Estado, pelo fato do mesmo implantar mudanças institucionais capazes de promoverem o direcionamento de poupanças formadas nas áreas ociosas para suprir as áreas de estrangulamentos, sob a forma de investimentos (MAMIGONIAN, 1986; RANGEL, 1980).

Essa situação segundo Rangel (1986), não foi a mesma nos anos seguintes ao segundo choque do petróleo em 1979, pelo fato de coincidir a fase recessiva do nosso Ciclo Breve com a fase b do Ciclo Longo ainda em curso e, principalmente, devido a descontinuidade dessa dialética da capacidade ociosa, passando o Brasil a enfrentar graves problemas econômicos nas décadas seguintes.

2.3. Crise e Reestruturação Produtiva na Indústria Brasileira após 1980

Como afirmado anteriormente, o 1º choque do petróleo atingiu a economia mundial de tal forma que, a mesma na tentativa de se ajustar ao novo “estado de coisas”⁴³, sofrera uma série de mudanças importantes. A partir de 1974, nos países centrais ocorreu o aumento dos juros e no biênio 1974-1975 já se iniciou a contração das atividades econômicas (HERMANN, 2005).

A situação agravar-se-ia com o 2º choque do petróleo em 1979, quando ocorreu a interrupção do fluxo de capital dos países centrais para os países periféricos. Segundo Hermann (2005, p. 97) “[...] por decisão da OPEP, o preço do barril no mercado internacional saltou na média de US\$13,60 em 1978 para US\$30,03 em 1979 e US\$35,69 no ano seguinte”.

Na tentativa de amenizar os efeitos inflacionários, a opção dos bancos centrais dos países centrais foi a elevação das taxas básicas de juros. Se os choques do petróleo já comprometeram os termos de troca -preços das exportações e importações- principalmente entre os países periféricos já endividados, essas medidas adotadas pelos bancos centrais dos países centrais contribuíram ainda mais para o aumento do *déficit* da conta corrente dos países devedores. Nas palavras de Hermann (2005), esse aumento ocorreu de duas formas:

⁴³ Termo utilizado por Rangel (1986).

[...] 1- através da retração das importações dos países industrializados (entre eles os Estados Unidos, historicamente, grande comprador de produtos brasileiros); e 2- através do aumento das despesas com a dívida externa, já que grande parte dela fora contratada a taxas flutuantes (revista a cada seis meses), indexadas à *prime rate*. Ao mesmo tempo, os juros mais altos dificultavam a captação de novos empréstimos pelos países já endividados: além de atrair recursos para os países industrializados, aumentavam o risco atribuído (pelos investidores estrangeiros) aos países devedores, porque implicavam maiores despesas com a dívida já contratada e maiores custos de rolagem da dívida (HERMANN, 2005, p. 98).

No caso brasileiro, o contexto externo marcado pelo 2º choque do petróleo e pela recessão norte-americana e a elevação violenta das taxas de juros internacionais, contribuíram para a forte desaceleração econômica a partir de 1979. Entretanto, diferentemente das interpretações acerca da crise brasileira a partir de 1979, neste trabalho, entende-se que esses fatores externos teriam exercido um peso menor caso o Estado tivesse agido no sentido de combater os nós de estrangulamentos da estrutura produtiva.

Se nas décadas anteriores, as medidas e políticas do Estado direcionadas aos pontos de estrangulamento da estrutura produtiva, resultaram no carreamento das poupanças formadas nas áreas de ociosidade para as áreas de insuficiência, sob a forma de investimentos (RANGEL, 2005b, p. 540), promovendo assim o crescimento econômico e contendo o aumento acelerado da inflação, o mesmo não aconteceu a partir de 1980.

Segundo Rangel (1986), taxa de inflação de 62,3% em 1979 aumentou para 94,2% em 1980 e a produção industrial de 7,0% em 1979 decresceu para 0,85% em 1980. Percentual esse que continuou a aumentar nos anos de 1981, 1982 e 1983 em relação à inflação, quando atingiu 106,4%, 116,5% e 141,2% respectivamente. Paralelo ao crescimento da taxa inflacionária, a produção industrial decresceu atingindo cerca de -0,6%, -4,3% e -4,3% nos respectivos anos, conforme as médias trienais móveis apresentadas pelo autor. Esse decréscimo também foi registrado para o PIB que nos anos de 1982 e 1983 ficou em 0,83% e -2,93% respectivamente (CONJUNTURA ECONÔMICA - FGV, 2012).

Entende-se assim, que a taxa de inflação está diretamente relacionada ao crescimento industrial. Consequentemente, o aumento da inflação se torna inevitável na medida em que os acréscimos dessa taxa se tornam um mecanismo de defesa do processo de acumulação (RANGEL, 1963). Por isso essa taxa tende a ser maior em um período de desaceleração da economia, principalmente, quando não há intervenção do Estado por meio de ações que viabilizem o crescimento econômico.

Embora a taxa de inflação já tendesse a crescer a partir de 1973 frente aos resultados apresentados pelo PIB e, principalmente pelo produto industrial até o final da década de 1970, o comportamento inflacionário pode ser considerado como moderado, por não comprometer o crescimento.

O mesmo não ocorreu na década de 1980, período no qual o índice inflacionário foi aumentando ano após ano (gráfico 02), exceto no ano de 1986, quando o Estado -governo Sarney- conseguiu um controle forçoso da taxa inflacionária via instituição do Plano Cruzado (quadro 01).

Se por um lado a inflação apresentou acréscimos no decorrer da década de 1980 - exceto em 1986 -, em se tratando da produção industrial e do PIB, estas taxas tiveram decréscimos somente nos três primeiros anos da década, período no qual as crises do petróleo (1979/80) e dos juros (1981) atingiram o Brasil em plena execução dos seus grandes programas de desenvolvimento estimulados pelo II PND (TORRES, 1997).

A partir de 1984, tanto o PIB como a produção industrial passaram a ter acréscimos (tabela 6), passando o primeiro a apresentar nos anos de 1984-85-86 respectivamente o crescimento de 5,4%, 7,85% e 7,49%. O mesmo pode ser dito em relação a indústria que nos referidos anos obteve 6,17%, 8,34% e 11,3% de crescimento.

Esses acréscimos nas referidas taxas podem ser relacionados ao aproveitamento da capacidade ociosa brasileira mediante a finalização de alguns projetos iniciados ainda na década de 1970 e que frente à conjuntura mundial, a partir de 1983, foram destinados a exportação e mercado interno, resultando em um *superávit* extraordinário. Como exemplo pode-se citar a indústria petrolífera brasileira.

Quando o III Pólo petroquímico entrou em operação no ano de 1982 no Rio Grande do Sul, frente ao contexto de reduzido consumo interno, o resultado foi a super oferta no mercado de petroquímicos. Como saída para enfrentamento desse problema, a indústria petroquímica encontrou no mercado externo a solução, passando a obter sensíveis resultados (TORRES, 1997).

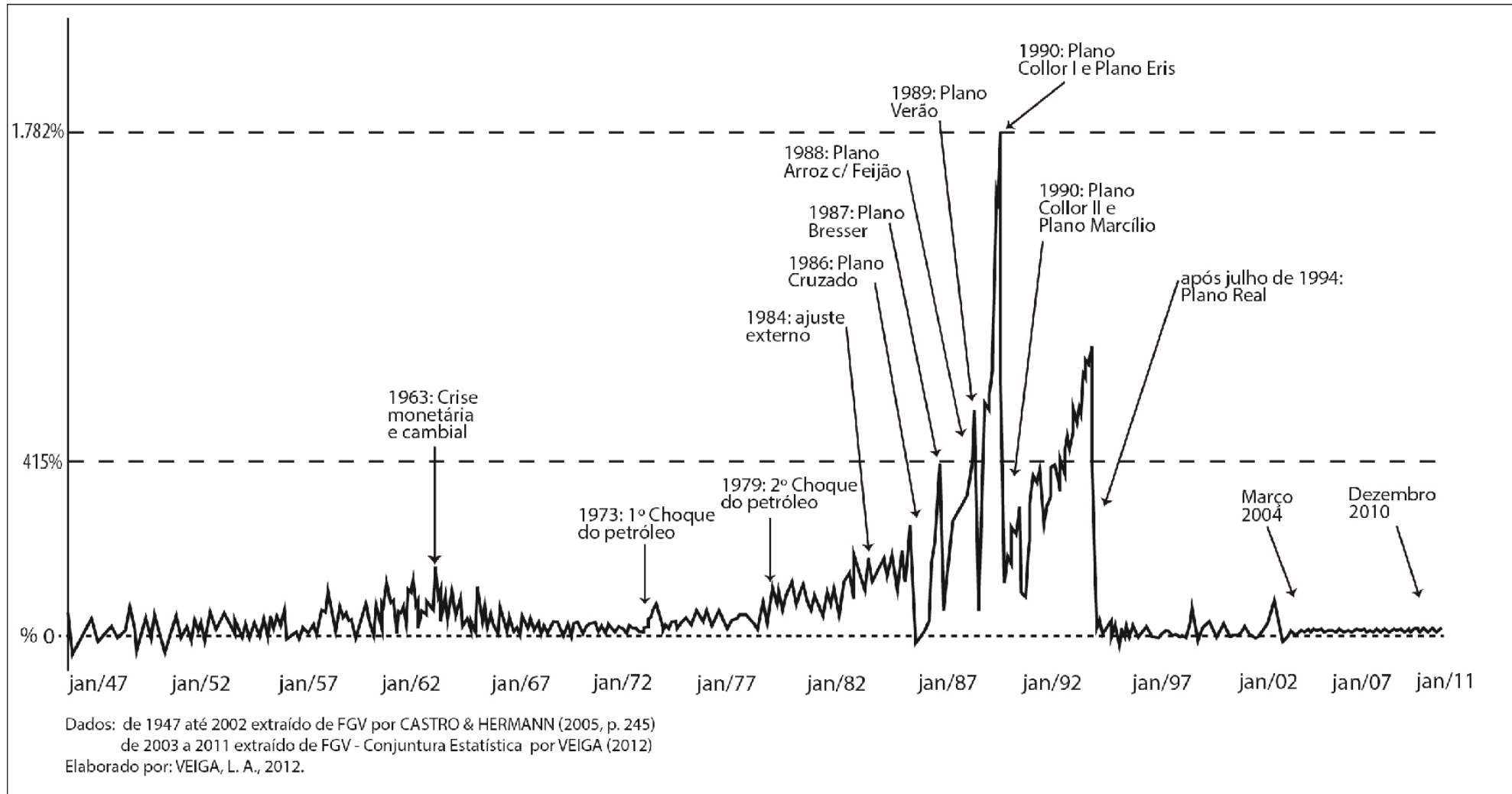


Gráfico 02. Evolução da taxa anual de inflação brasileira: janeiro de 1947 a janeiro de 2011.

Fonte: CASTRO e HERMANN, 2005; CONJUNTURA ESTATÍSTICA – FGV, 2003 a 2011.

Org.: VEIGA, L. A., 2013.

PLANO ECONÔMICO	ANO DE IMPLANTAÇÃO	PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS
Cruzado	03/1986	Substituição do nome da moeda de Cruzeiro para Cruzado; congelamento dos preços e proposição de mecanismos de melhoria e proteção dos rendimentos do trabalhador.
Cruzado II	11/1986	Elevação dos juros.
Bresser	06/1987	Congelamento e em ajuste fiscal.
Feijão com Arroz	01/1988	Tentativa de ajuste fiscal, e na celebração, em agosto de 1988, de um equivocado acordo convencional sobre a dívida externa.
Verão	01/1989	Congelamento, desindexação e reforma monetária, e monetarista, apoiado em uma taxa de juros real extraordinariamente alta (16% no primeiro mês).
Collor I	1990	Dois fases: a primeira combinava a retenção de ativos monetários com um rápido congelamento, e a segunda, a partir de maio, baseada em rigorosa estratégia ortodoxa de ajuste fiscal e de definição e perseguição de uma meta monetária.
Eris	05/1990	Controle monetário sob aplauso do FMI.
Collor II	02/1991	Forte ajuste fiscal, revogando subsídios, cortando despesas de custeio e o orçamento das estatais, aumentando impostos e tarifas públicas, além de acelerar o programa de privatização.
Marcílio	12/1991	Monetarista e formalmente patrocinado pelo FMI.
Real	07/1994	Renegociação da dívida externa e suspensão da moratória (iniciada no governo Collor e se arrastou até abr. de 1994); elevação das taxas de juros (iniciada em ago. de 1993); criação da âncora fiscal mediante a instituição do Fundo Social de Emergência –FSE- (final de 1993); transição para a nova moeda, através da criação da Unidade Real de Valor – URV- (fev. de 1994); conversão da URV na nova moeda, o Real (jul. de 1994); criação da âncora cambial, por meio da valorização da moeda e da aceleração da abertura econômica (out. de 1994); implementação de um amplo programa de desestatização da economia e; eleição de Fernando Henrique Cardoso à Presidência da república (out. 1994).

Quadro 01: Planos econômicos criados e implantados no Brasil de 1986 a 1994: principais características.

Fonte: RANGEL, 1986; SOUZA, 2008; CASTRO e HERMANN, 2005.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

Tabela 6. Taxas de Crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e da Indústria de Transformação Brasileira de 1982 a 1989.

Anos	% PIB	% Ind. Transf.
1982	0,83	-0,18
1983	-2,93	-5,85
1984	5,4	6,17
1985	7,85	8,34
1986	7,49	11,3
1987	3,53	0,95
1988	-0,06	-3,41
1989	3,16	2,88

Fonte: CONJUNTURA ECONÔMICA – FGV, 1982 a 2002. Disponível em: <http://portalibre.fgv.br/>.
Org.: VEIGA, L. A., 2012.

No entanto, ao término de 1986, esse relativo aquecimento da economia brasileira iniciado em meados de 1984 diminuiu. Como o Estado desde o início da década de 1980, não agiu no sentido de criar medidas que pudessem por em oposição setores dotados de excesso de capacidade ociosa produtiva -áreas de poupança- e setores retardatários considerados pontos de estrangulamentos -áreas de investimentos- (RANGEL, 2005b), esse crescimento de 1984 a 1986 tornou-se ilusório e a inflação voltou a crescer.

A implantação da indústria mecânica pesada no país nos anos finais da década de 1970, não foi precedida de medidas e políticas que promovessem a utilização da capacidade ociosa desse ramo recém implantado no combate aos pontos de estrangulamentos da economia, em particular os setores de infraestrutura econômica, social e urbana (metrô, saneamento, eletricidade, etc.) (MAMIGONIAN, s/ano). Com isso, o crescimento da produção foi interrompido, a demanda crescente não foi atendida e a economia nacional não retomou o desenvolvimento.

Assim, ao invés de identificar que o retorno da inflação estava diretamente relacionado ao gerenciamento incorreto do aumento da demanda x capacidade produtiva interna, o Estado interpretou equivocadamente a pressão inflacionária que já era visível em meados de 1986, passando na sequência dos meses, a tomar medidas que pudessem conter a alta da inflação.

Dentre as medidas pode-se citar o empréstimo compulsório criado pelo ‘Cruzadinho’⁴⁴ que fora lançado em julho de 1986, seguido por vários planos como o Cruzado II, o Bresser, o Feijão com Arroz e o Verão (quadro 1), elaborados e aplicados por diferentes

⁴⁴ Segundo Castro (2005, p. 127), o Cruzadinho consistia em um pacote fiscal para desaquecer o consumo e, ao mesmo tempo, financiar um plano de investimentos em infraestrutura e metas sociais, considerado prioritário pelo governo Sarney.

ministros que assumiram a equipe do governo Sarney no decorrer dos últimos anos da década de 1980.

Todos esses planos econômicos que visavam principalmente o combate a inflação, diante da ausência de investimento na estrutura produtiva tiveram efeito contrário e acabaram por contribuir para o aumento da inflação que conforme o gráfico 1, passou de 65,30% em 1986, para 415,83% em 1987, 1037,56% em 1988 e atingiu 1782,89% em 1999. Paralelamente ocorreu o decréscimo do PIB, que de 7,49% em 1986, decaiu para 3,53% em 1987 e -0,1% em 1988 (CONJUNTURA ECONÔMICA - FGV, 2012) contribuindo assim para o agravamento da crise econômica brasileira nos anos finais da década de 1980.

No tocante a indústria, os dados (tabela 06) evidenciam também forte queda nos anos de 1987 e 1988. Pelos motivos mencionados anteriormente, o crescimento apresentado em 1986 quando foi implantado o Plano Cruzado, não se manteve, passando o setor industrial a crescer apenas 0,95% em 1987 e, a apresentar decréscimo em 1988, ao atingir -3,41%.

Assim, nesse contexto de inflação crescente e equivocados planos econômicos, o governo Sarney, chegou ao final de seu mandato com elevadíssimo índice inflacionário (gráfico 02) e queda dos principais índices econômicos quando comparado ao início de seu governo.

Entretanto, em uma análise dos dados econômicos referentes a todos os anos da década de 1980, evidenciam duas situações distintas. Segundo a autora, no tocante ao desenvolvimento nacional os dados indicam que o mesmo foi reduzido em relação a década anterior, em grande parte devido aos efeitos da fase recessiva do capitalismo mundial e ao fato do governo não ter conseguido criar novas áreas de investimentos que pudessem romper com a capacidade ociosa de diversos setores nacionais.

Por outro lado, em relação a produção industrial, esta continuou seu crescimento pelos influxos dos projetos colocados em prática nos anos de 1970, embora com menores investimentos produtivos face as incertezas, pela não adoção de políticas econômicas para a retomada do desenvolvimento.

Se no decorrer da década de 1980, em meio a equívocos por parte do governo que ao por em prática os planos econômicos que erroneamente visavam combater a inflação, acabou por manter a situação de crise, adiando a retomada do desenvolvimento econômico, tão pouco foi feito no decorrer da década seguinte. Basicamente, a década de 1990 foi marcada pelo rompimento da política desenvolvimentista nacional e a adesão de um

projeto econômico-social de cunho neoliberal. Tanto Collor como Fernando Henrique Cardoso (FHC) optaram por assumir as imposições do neoliberalismo.

Ao assumir o governo em 1990, o então presidente Collor focou suas atenções no combate a inflação e na adoção de um programa de reformas comandado pela abertura comercial ao exterior e a privatização. Neste contexto, a política de controle da inflação se materializou no Plano Collor seguido pelo Plano Eris, ambos fracassaram ainda em 1990. Em fevereiro de 1991, o governo lançou o Plano Collor II que foi substituído pelo Plano Marcílio, em dezembro de 1991. Diante do fracasso desses planos frente à crescente inflação, em 1994 -último ano do governo Itamar Franco- foi implantado o Plano Real que conseguiu um controle forçoso da inflação (gráfico 02 e quadro 01).

Em se tratando dos planos econômicos no governo Collor, a inflação foi mais uma vez apontada como o centro de toda a problemática econômica nacional, quando deveria ser entendida como uma manifestação exterior da crise e não a própria crise (RANGEL, 2005a). O resultado desse erro de interpretação da inflação foi o recrudescimento da mesma, o agravamento da recessão, aumento dos níveis de desemprego, menor produção industrial, queda do comércio, dentre outras, segundo o autor supracitado.

O plano Real, assim como o plano Collor, também almejava o controle da inflação, que já alcançava percentuais exorbitantes 2.708,17% em 1993 (CONJUNTURA ECONÔMICA - FGV, 2012), bem como a aceleração da abertura econômica.

Em se tratando do índice inflacionário, a partir de medidas agressivas como a combinação da âncora cambial com a monetária, o plano Real conseguiu reduzir essa taxa, diferentemente dos planos anteriores. A combinação dessas duas âncoras foi agressiva pelo fato de terem aumentado o *déficit* das contas externas que, comparando-se ao ano de 1993, subiram 175% em 1995.

Em contrapartida, como forma de enfrentamento desse problema, FHC passou a recorrer sistematicamente aos seguintes mecanismos: “[...] a venda de patrimônio nacional (público e privado) ao capital estrangeiro, tomada de novos empréstimos e, incentivo a aplicações em carteira do capital especulativo estrangeiro” (SOUZA, 2008, p. 255). Ou seja, a queda da inflação gerou outro problema, o aumento do passivo externo, para o qual o Estado apontou como solução a desestatização da economia e aceleração da abertura econômica, medidas essas contidas no pacote do plano Real.

É importante destacar que ao dar continuidade ao programa de privatização a partir de 1996, FHC avançou rumo aos serviços públicos e infraestrutura, ao ponto de no ano de 1998, por meio de compra ou de concessão o setor privado já estar controlando as

telecomunicações e os transportes, além de se fazer presente de forma significativa no setor elétrico (MODIANO, 2000; BRITO e SILVEIRA, 2005).

Especificamente, em relação à privatização da Telebrás, após a aprovação da cisão da mesma em 12 companhias em abril de 1998, todas as doze empresas foram leiloadas em menos de seis horas na bolsa de valores do Rio de Janeiro, em julho de 1998 (NOVAES, 2000, p. 157). Nos de transportes iniciaram-se os leilões do setor ferroviário em 1997/1998. Já as concessões dos grandes portos públicos e de inúmeras rodovias avançaram após 1996 (CASTRO, 2000). No setor elétrico, as privatizações que ocorreram de 1995 a setembro de 1998, cerca de 16 empresas de distribuição foram adquiridas por grupos brasileiros e por inúmeros grupos franceses, estadunidenses, portugueses, chilenos e espanhóis. Também foram privatizadas no mesmo período duas usinas hidrelétricas: a Cachoeira Dourada (em 1996), que havia sido adquirida por um grupo espanhol e outro chileno, e a Gerasul, vendida em 1998 para um grupo belga (FERREIRA, 2000).

Na infraestrutura, pode-se citar a privatização de serviços públicos de água e tratamento de esgoto, de 1994 a 1996, na qual vários grupos privados passaram a controlar várias empresas sob a forma de concessão plena - água e saneamento -, ou parcial - somente produção de água ou tratamento de esgoto - (PARLATORE, 2000).

Percebe-se assim que em meio ao aumento das taxas de juros e dos impostos, empréstimos junto ao FMI e o G7, aumento da vulnerabilidade da economia brasileira e da dependência do mercado externo, aceleração da abertura econômica e desestatização da economia, dentre outros, o país caminhou (a partir de 1994) ano a ano sem retomar o crescimento econômico. Nas palavras de Mamigonian (2001, p. 22) essa

[...] política neoliberal que nos foi imposta [...] acabou resultando no agravamento da dívida pública externa e interna, na ausência de política industrial e de exportações e, em um maciço desemprego [...] que de 2,4 milhões em 1990 subiu para 4,5 em 1995 e atingiu 7,7 milhões em 1999, saltando da oitava posição mundial para a terceira [...]

Corroborando com o autor, Souza (2008) destaca que o rendimento real do trabalhador caiu 15%, entre os anos de 1998 a 2002; a política de juros altos além de comprometer o volume de crédito concedido pelos bancos decresceu de 37% do PIB em 1995 para 24% em 2002 também afetou a taxa de rentabilidade sobre o patrimônio das grandes empresas, que decresceu de 7,9% em 2000 para 5,4% em 2001 e, para apenas 0,8% em 2002;

o percentual de investimentos das empresas⁴⁵ baixou de 8,2% em 2001 para 5,67% em 2002; aumento da taxa de desemprego na Região Metropolitana de São Paulo que de 12,1% em 1995 aumentou para 17,6% em 2001, 19% em 2002 e, 18,6% em janeiro de 2003; queda do emprego industrial em São Paulo de 42% de 1995 a 2002; crescimento do PIB inferior a década anterior, se ao final de 1980 o crescimento médio do PIB alcançou 2,9%, de 1995 a 2002 fora apenas de 2,3%; dentre outros (SOUZA, 2008).

Em suma, a década de 1990 consolidou esse processo, marcando, de modo implacável, com os governos Collor e FHC, “[...] uma contra-revolução que substituiu o nacional-desenvolvimentismo pelo neoliberalismo [...]” (MAMIGONIAN, 2004, p. 129).

Pautando-se no que fora pontuado até o momento, fica evidente que se na década de 1980 as medidas equivocadas adotadas para combater os problemas da inflação não resultaram em drástica redução do crescimento industrial, diferentemente do que ocorreu na década de 1990.

Ao permanecer sob as imposições do neoliberalismo – com acelerada abertura do mercado interno, privatizações estatais, fomento do ingresso do capital internacional em setores estratégicos, elevada taxa de juros, valorização da moeda nacional, etc.-, a economia brasileira apresentou crescimento inferior aos anos de 1980 e setor industrial amargou com os efeitos dessas medidas, passando por um processo de desindustrialização (SOUZA, 2008).

O gráfico 03 evidencia que tanto o produto interno bruto -PIB- como a indústria de transformação apresentaram queda a partir dos anos 1990, quando o PIB que havia apresentado crescimento de 3,16% em 1989 decresceu e apresentou saldo negativo em 1990, cerca de -4,35%. Nos anos seguintes, o PIB não manteve um ritmo de crescimento, apresentando crescimento muito baixo, não atingindo nem 3% no decorrer da maior parte dos anos da década de 1990.

A indústria de transformação passou por situação mais preocupante que o PIB no decorrer da década de 1990. Se em 1989 a produção física da indústria havia apresentado crescimento de 2,88%, no ano de 1991 decresceu para - 9,46 %, o maior saldo negativo dos últimos trinta anos. No decorrer da década e primeiros anos de 2000, assim como o PIB, a indústria não manteve ritmo de crescimento, ora apresentando índices baixíssimos como nos anos de 1995/1996/2001/2002: 1,72%, 1,12%, 1,36%, e 0,53% respectivamente, ora atingindo saldo negativo a exemplo dos anos de

⁴⁵ Souza utilizou um levantamento sobre a participação dos investimentos na receita operacional líquida realizado pela FGV com 423 empresas.

1991/1992/1998/1999/2003 quando obteve saldo negativo de: -2,34, -4,08, -3,26 e -1,61 e -0,19% respectivamente (gráfico 03).

Além do decréscimo da produção física na indústria de transformação também houve redução na quantidade total de estabelecimentos e de trabalhadores (gráfico 04).

Em se tratando do total de estabelecimentos na indústria da transformação, ocorreu significativo decréscimo nos anos do governo Collor: 6,9% em 1990 para apenas 1,1% em 1991, -3,3% em 1992 e -0,8% em 1993. A exceção dos anos de 1995 e 1997 quando o percentual de crescimento do total de estabelecimento atingiu respectivamente 10,2% e 6,1%, nos demais anos da década de 1990 não alcançou sequer 3%.

Situação mais grave ocorreu em relação ao número total de trabalhadores, que à exceção dos anos de 1993 e 1994 - durante o governo de Itamar Franco houve crescimento de 1,2% e 5,8% respectivamente -, apresentou nos demais anos saldo negativo: -11,2% em 1990, -6,6 em 1991, -7,7% em 1992, -3,2% em 1995, -2,1% em 1996, -1,9% em 1997 e -5% em 1998 (gráfico 4). Segundo Mamigonian (2004, p.8), no tocante a criação/destruição de empregos no decorrer dos mandatos de Collor e FHC, pode-se afirmar que “[...] de 1990 a 2001 a indústria teve cerca 1,15 milhão de empregos a menos”.

Observa-se que diferentemente dos outros Ciclos Longos, no quarto em sua fase recessiva, o Brasil não conseguiu manter seu ritmo de desenvolvimento industrial. O que aconteceu principalmente na década de 1990 foi justamente o contrário, com políticas econômicas de curto prazo e uma abertura política facilitadora da importação, as empresas nacionais não conseguiram competir no mercado, o que resultou na redução nacional e na ampliação da produção externa para atender a demanda do mercado nacional. Em função dessa crise, empresas faliram, outras reduziram o número de trabalhadores, ainda houve o processo de fusão, e empresas nacionais foram adquiridas por estrangeiras (ARAÚJO JR., 2003).

Ainda em função dessa crise econômica no mercado interno e da política de abertura adotada nos governos Collor e FHC, grupos de empresas industriais - aquelas que permaneceram no mercado - passaram a adotar inovações mais efetivas, estratégias de produtividade e de qualidade⁴⁶ como forma de reação à concorrência internacional.

⁴⁶ Mais detalhes ver Alves (2000) e Coriat (1994).

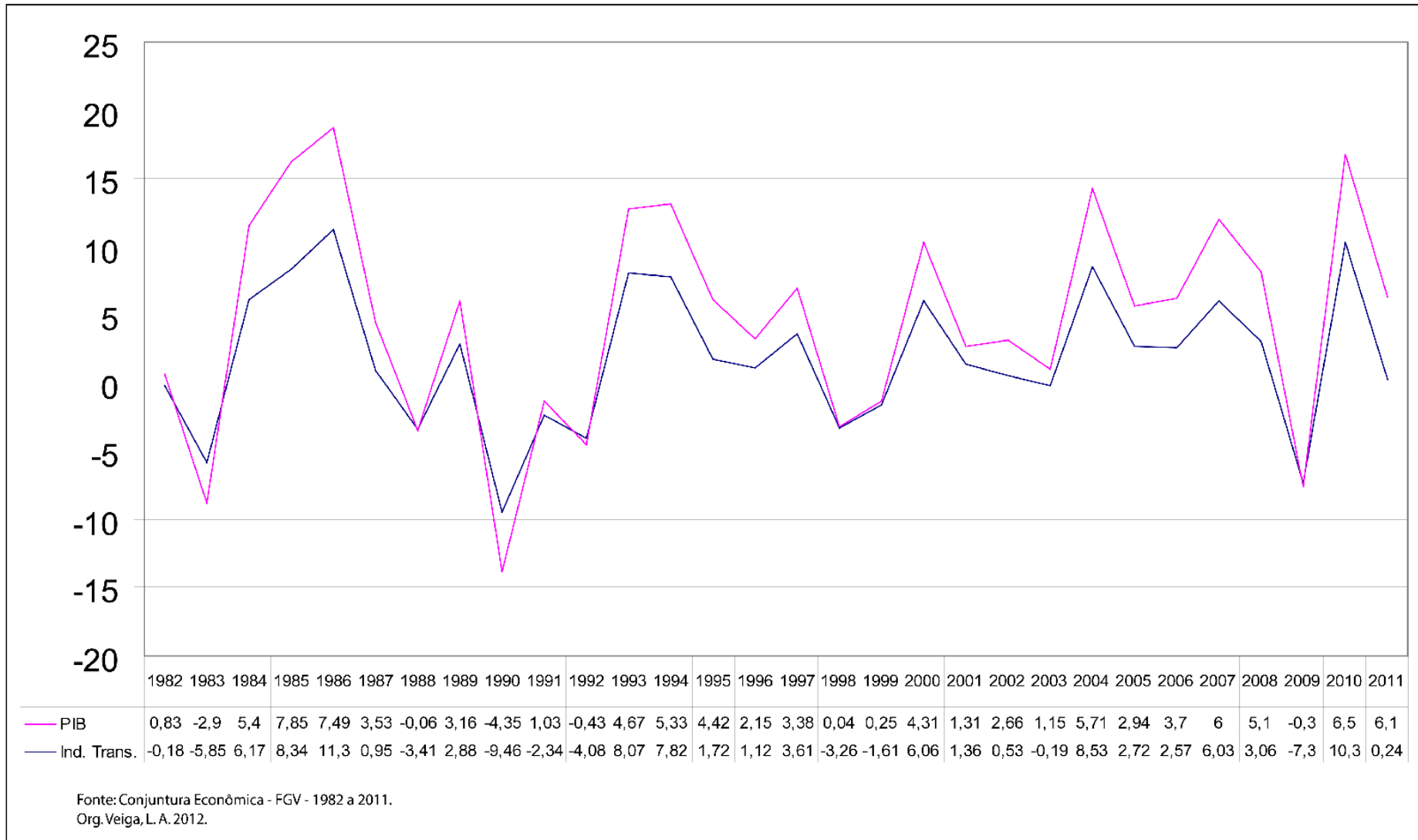


Gráfico 03: Percentual de Crescimento do Produto Interno Bruto e da Produção Física da Indústria de Transformação Brasileira de 1982 a 2011.

Fonte: CONJUNTURA ECONÔMICA - FGV, maio/2009, dezembro/2011 e agosto/2012.

Org. VEIGA, L. A. 2012.

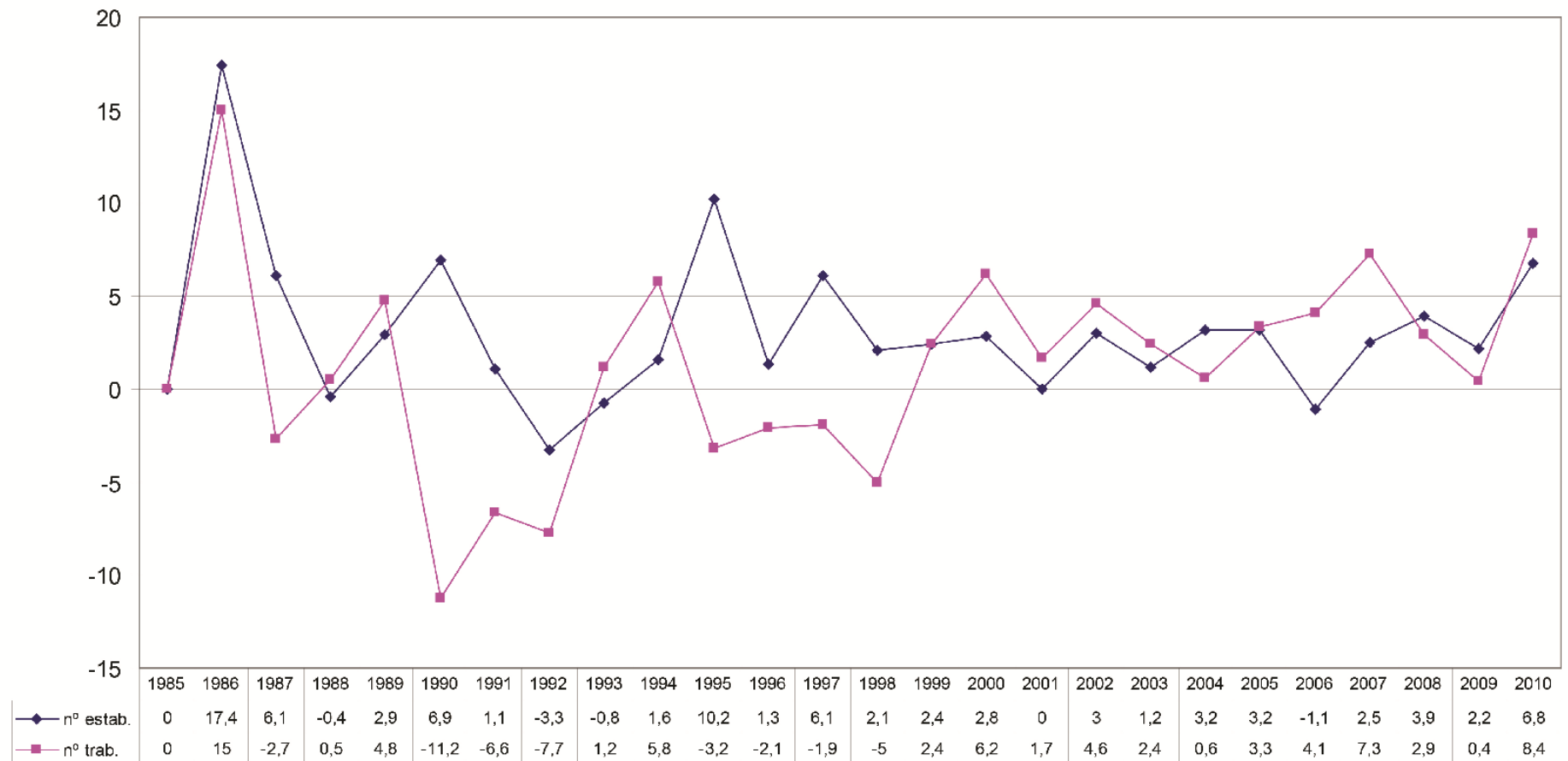


Gráfico 04: Evolução Número de Trabalhadores e Estabelecimentos na Indústria de Transformação Brasileira de 1985 a 2010 (1985=100%).

Fonte: BRASIL-MTE/RAIS, 1985-2010.

Org. VEIGA, L. A. 2012.

Essa reestruturação produtiva também teve implicações espaciais, a partir do momento que empresas industriais passaram a buscar novos lugares. Ou seja, como forma de enfrentamento da concorrência e rebaixamento dos custos de produção, também passou a ocorrer a transferência de plantas industriais de áreas metropolitanas para outras no interior dos estados que garantissem custos produtivos mais baixos (terra, salários, isenções fiscais, dentre outros) e acesso facilitado a infraestrutura, serviços diversos e mercado consumidor, intensificando o processo de desconcentração industrial.

Dentre as várias análises existentes sobre o processo de desconcentração destaca-se a de Lencioni (1994), na qual a autora assevera que a desconcentração compreende apenas dispersão da planta industrial em direção ao interior dos estados, enquanto as decisões de comando das grandes empresas continuam sendo centralizadas nas regiões metropolitanas, especialmente São Paulo. É importante ressaltar que grandes corporações continuam centralizadas na metrópole, no entanto, há grandes empresas com seus centros de decisões sediados no interior de São Paulo.

Como exemplo deste processo de desconcentração industrial, Gomes (2011) faz menção as inúmeras plantas industriais que foram deslocadas de São Paulo para outros estados, como dos ramos de calçados e têxteis que foram instalados no Ceará e Bahia e do setor metal-mecânico que migraram para o interior do estado e para os estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Goiás, Paraná e Bahia. Em relação ao setor automobilístico, a autora pontua que

[...] ocorreu um movimento de reespecialização geográfica da produção, com a Volkswagen, em Resende (Rio de Janeiro), Peugeot/Citroën, em Porto Real (Rio de Janeiro), Honda, em Sumaré (São Paulo), Toyota, em Indaiatuba (São Paulo), Iveco-Fiat, em Sete Lagoas (Minas Gerais), Mercedes-Benz, em Juiz de Fora (Minas Gerais), General Motors, em Gravataí (Rio Grande do Sul), Renault, em São José dos Pinhais (Região Metropolitana de Curitiba, no Paraná), Nissan, em Curitiba (Paraná), Ford, em Camaçari (Bahia), Hyundai, em Aratu (Bahia), Mitsubishi, em Catalão (Goiás), entre outras (GOMES, 2011, p. 62).

Firskowski (2001) ao discutir sobre esse processo assevera que o estado do Paraná teve papel relevante com destaque para a Região Metropolitana de Curitiba. Embora as condições favoráveis à atração de novas fábricas estivessem ocorrendo desde meados da década de 1970, segundo a autora

[...] foi a partir de meados dos anos de 1990 que a implantação de novas indústrias ganha destaque, seja em razão do pouco dinamismo industrial vivido na década de 1980 devido aos graves problemas econômicos pelos quais passou o país e que afugentaram por um longo período os capitais internacionais, seja em razão do expressivo movimento de localização de indústrias automobilísticas na Região Metropolitana de Curitiba, amparadas por incentivos governamentais de toda ordem, demonstrando a agressividade com que o Estado se lançou à conclusão de seu projeto de industrialização do Paraná. (FIRKOWSKI, 2001, p.101-102).

Fresca (2009) em meio à discussão sobre as transferências industriais para o estado direciona suas atenções para o interior do Paraná, com destaque para Londrina, Cambé e Ibiporã, cidades integrantes da Região Metropolitana de Londrina, que receberam diversas empresas transferidas

[...] como Atlas Schindler com elevadores e escadas rolantes; Dixie Toga com embalagens plásticas; Hussmann/Thermo King com equipamentos de refrigeração; Itap Bemis com embalagens flexíveis; Eletroman com peças elétricas; JK Metalúrgica com base de plataforma para a Atlas; Prolind com itens de cabine para a Atlas; Basemetal com cabine para caixa eletrônico, abrigo para ônibus; Trialtec com anel de vedação, válvula pump; Multi Fix com parafusos e afins; Ingersoll-Rand com compressores de ar industrial; Eliane com revestimentos cerâmicos; Plásticos Novel com embalagens plásticas – garrafas; Eixo Forte com caçambas; Madreira Ibiporã com móveis de madeira; Wyny como curtime; Bunge com fertilizantes agrícolas; Pado com cadeados e fechaduras; Inquima com defensivos agrícolas; Wittur como fornecedora da Atlas de peças mecânicas; Hexal/Sandoz com medicamentos farmacêuticos; Tecnorevest com produtos químicos; Amcor Flexibles com embalagens, dentre outras tantas (FRESCA, 2009, s/p).

Assim, no entendimento da autora, a região metropolitana paulistana aprofundou seu papel como gestora e concentradora de serviços essenciais à administração empresarial ao mesmo tempo em que foi intensificado o deslocamento das plantas industriais em direção ao interior do estado de São Paulo e a outros estados. Segundo a autora esse processo de desconcentração industrial forma uma região metropolitana desconcentrada, visto que em decorrência dessa expansão (interior tendendo a concentrar os estabelecimentos e a capital -São Paulo- os escritórios de gestão empresarial) “[...] se intensificaram as redes sociais e espaciais com o sentido de integrar o capital e o espaço” (LENCIONI, 1998, p.31).

Mediante o que foi discutido até o momento fica evidente que o governo ao insistir no erro de apontar a inflação como centro da crise e não um epifenômeno como assinalado por Rangel (RANGEL, 1963) e por direcionar suas atenções para o desenvolvimento do projeto neoliberal, deixou de lado medidas que pudessem contribuir para

a retomada do desenvolvimento econômico, como aquelas ligadas a dialética da capacidade ociosa, apresentadas por Rangel (2005a).

Mamigonian (2004, p. 9) partindo da dialética da capacidade ociosa proposta por Rangel (2005a), explicita da seguinte forma a saída para o enfrentamento da crise e retomada do desenvolvimento econômico no país:

[...] 1) investimentos maciços em infra-estruturas estranguladas, por exemplo em ferrovias novas como a Ferronorte, Norte-Sul, Rio-São Paulo entre outras, com concessões dos serviços públicos à iniciativa privada operando no Brasil (as parcerias público-privadas de G. Mantega seriam uma das maneiras, mas estão muito atrasadas) e 2) aquisição dos equipamentos e dos serviços complementares no mercado nacional de fatores, gerando efeitos multiplicativos imediatos: geração de emprego de engenheiros, técnicos e operários nacionais, criação de sobras de caixas nestas empresas envolvidas, vale dizer de poupança a partir do uso das capacidades ociosas das empreiteiras (Camargo Correa, Odebrecht, Andrade Gutierrez, etc.), das indústrias de equipamentos (Mafersa, GE, Villares), poupança que teria interesse em ser reaplicada, via intermediação bancária nacional, nas novas ferrovias, novas usinas elétricas, novos terminais portuários, novas linhas de metrô, etc.

De acordo com o autor, se o Estado tivesse posto em prática essas medidas, o crescimento econômico advindo das mesmas contribuiria para a recuperação das finanças, permitindo a realização de políticas públicas ofensivas de “[...] reforçamento do mercado interno [...] de estímulo ao comércio externo bilateral, de governo para governo, com possibilidades de financiamentos das nossas exportações; de rediscussão da dívida externa e interna [...]” (MAMIGONIAN, 2004, p. 9).

Entretanto, a partir dos anos 2002, esse quadro econômico desfavorável começou apresentar indícios de mudança, a começar pela indústria brasileira, que passou a ter acréscimos no número de estabelecimentos industriais e no número de trabalhadores (gráfico 4).

Em termos de estabelecimentos industriais, no período de 2000-2010, a taxa de crescimento foi de 32,30%, número esse maior que o período anterior (1990-2000) que apresentou apenas 26,65%. Mas, ressalta-se que embora tenha aumentado a quantidade de unidades fabris em relação à década de 1990, o mesmo não pode ser afirmado quando comparado ao quinquênio 1985-1990, momento esse em que o número de estabelecimentos cresceu 34,55%.

O crescimento do número de trabalhadores foi ainda maior⁴⁷. No período de 2000 a 2010 alcançou 60,80%, percentual superior quando comparado às fases anteriores, quando obteve-se um crescimento de apenas 4,51% no quinquênio de 1985-1990 e, um decréscimo de 10,7% na década de 1990.

Essa ligeira retomada do crescimento industrial, evidenciada tanto pelo número de estabelecimentos industriais e de trabalhadores como pela produção física do setor industrial que conforme o gráfico 03, a exceção do ano de 2009, quando apresentou forte decréscimo de -7,3%, nos demais anos de (2004 a 2011), a produção física industrial -mesmo não apresentando um ritmo de crescimento- apresentou somente acréscimos, com destaque para o ano de 2010, quando obteve 10,3%.. Essa melhoria em parte pode ser relacionada às medidas adotadas a partir de 2003, quando Lula assumiu o governo federal.

A respeito do governo Lula, em seu primeiro mandato, algumas mudanças importantes ocorreram. Em relação à diplomacia houve o rompimento com a política de alinhamento automático com os Estados Unidos e a retomada da tradição de política externa independente (MAMIGONIAN, 2004; SOUZA, 2008).

No tocante a economia interna pode-se citar a suspensão do processo de privatizações que vigorava desde os anos de 1990; o redirecionamento do financiamento do BNDES, que deixara de financiar a aquisição de empresas estatais pelo capital estrangeiro para financiar o investimento das empresas nacionais; a retomada de poder de comando no setor energético pelo Ministério das Minas e Energia; a implementação de um programa de compra de plataformas e navios construídos no país (um total de 42), objetivando o estímulo da produção nacional, em substituição a anterior política importadora, dentre outros.

Entretanto, o rompimento não foi total, devido à certa continuidade de elementos da política financeira neoliberal praticada no decorrer da década de 1990. Ou seja, o governo Lula, durante a permanência de Palocci no Ministério da Fazenda, manteve a política financeira praticada no governo anterior, prevalecendo a manutenção de uma gestão financeira subordinada ao FMI, além de dar-se continuidade a uma política pautada na âncora cambial, monetária e fiscal, cumprindo assim, o acordo de continuidade assinado junto ao FMI por todos os candidatos a presidência em julho de 2002 nos EUA (MAMIGONIAN, 2004)

Essas mudanças acima apontadas resultaram por um lado em ligeira melhoria do crescimento pela soma de dois elementos: melhoria nas exportações em função

⁴⁷ Ressalta-se que a discussão aqui apresentada não levou em consideração a questão da precarização do trabalho nos anos analisados, somente o aumento numérico de trabalhadores.

da política exterior⁴⁸ e de mais algumas medidas⁴⁹ destinadas a ampliar o nível de investimentos e dinamizar o mercado interno (SOUZA, 2008). Por outro lado, as continuidades viabilizadas pela política das três âncoras ao mesmo tempo em que contiveram a inflação momentaneamente, resultaram em um primeiro momento no estancamento da economia e no recrudescimento do desemprego principalmente no primeiro ano do Governo Lula. Segundo Mamigonian (2004, p. 7)

[...] o PIB brasileiro que havia se recuperado dos desastres de Collor (1,0% em 1991 e -0,5% em 1992) durante o governo Itamar Franco (4,9% em 1993 e 5,9% em 1994) voltou a cair com FHC (4,2% em 1995 e 2,7% em 1996, 3,3% em 1997, 0,1% em 1998, 0,8% em 1999, etc.), um desastre brutal que se sustentou graças ao desemprego, que intimidou os trabalhadores, à mídia e aos políticos de aluguel. Para decepção e perplexidade popular, o PIB teve queda de 0,2% em 2003 (governo Lula), comparativamente ao ano de 2002, que já havia sido insignificante (1,9%).

No tocante ao setor industrial, segundo Souza (2008, p. 209), “[...] as empresas conseguiram melhorar sua rentabilidade em função da queda do salário real, mas, em face dos juros reais elevados e da queda da demanda, não se sentiram estimuladas a aumentar o investimento e a produção”.

Na interpretação de Mamigonian (2004, p. 7) estes resultados não são oriundos apenas da abertura comercial “[...] mas também da imposição de juros internos altos, visando atrair capitais estrangeiros, a pretexto de escassez de poupança interna, estrangulando a economia e da ausência de investimentos onde eles fazem falta, nas infraestruturas”.

No segundo ano de governo, esse quadro estagnacionista do primeiro fora alterado: a produção industrial que atingiu crescimento de apenas 0,19% em 2003, cresceu para 8,53% em 2004, maior índice de crescimento desde o Plano Cruzado. O PIB que em 2003 havia crescido em torno de 1,15%, em 2004 atingiu 5,71%, sendo o maior crescimento desde 1994 (gráfico 3). Por sua vez, a taxa de desemprego nacional segundo o critério de desemprego aberto do IBGE, também decaiu de 12,3% em 2003 para 11,5% em 2004 (SOUZA, 2008).

⁴⁸ As exportações brasileiras cresceram por um lado devido à melhoria na economia mundial (PIB mundial crescera 2,5% em 2003 e 3,8% em 2004) e, por outro, em função da política de comércio exterior, que cumpriu papel decisivo no sentido de dinamizar a economia, ao abrir e diversificar novos mercados, repercutindo nas exportações brasileiras.

⁴⁹ No final de 2004, ao assumir a presidência do BNDES, Guido Mantega, começou a pressionar a equipe de Palocci-Meirelles no sentido de baixar a taxa que baliza os empréstimos do BNDES, ou seja, a taxa de juros de longo prazo (TJLP). Em set. de 2006, essa taxa fora rebaixada para 6,85%. É necessário deixar claro, que o rebaixamento dessa taxa é importante para alavancar o investimento, principalmente quando cobra juros compatíveis com a atividade econômica.

Para o autor supracitado essa melhoria nos índices econômicos teve poucos meses de duração em função da elevação dos juros, da carga tributária e do valor externo da moeda a partir de setembro de 2004. Essa combinação comprometeu a reanimação da economia, ao ponto de fazer decrescer o PIB e a produção industrial, que respectivamente atingiram apenas 2,94% e 2,72% em 2005 (gráfico 3). Segundo Souza (2008), essa desaceleração não foi maior devido ao forte ritmo mantido pelo setor industrial de bens duráveis alavancado, sobretudo, pelas exportações de automóveis, que cresceu 21,9% no referido ano.

Os argumentos da equipe do Banco Central em prol da continuidade dessa política pautada principalmente nos juros altos não se sustentaram mais a partir de 2006 frente a queda da inflação, que chegou a 3,11% no referido ano e do Risco Brasil, que atingiu pouco mais de 200%. Com a nomeação no primeiro semestre de 2006 de Guido Mantega para o Ministério da Fazenda – a equipe de Palocci fora desfeita por problemas éticos -, a economia passou a ter reforço maior em defesa da queda da taxa de juros. No entanto, a redução realizada pela equipe de Mantega não fora suficiente para uma mudança substancial do patamar em que esteve o ritmo anual de expansão do PIB, que tivera um crescimento de apenas 5% em relação ao ano anterior, cerca de 3,7% no final de 2006, indicativo de que a nova equipe não conseguira realizar grandes mudanças no último ano de governo (SOUZA, 2008).

Há que se pontuar que se o governo Lula tivesse conseguido por em prática a Lei nº 11.079/2004 aprovada em dezembro de 2004 que instituiu as normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada (PPP)⁵⁰ no âmbito da administração pública, o Estado teria tido condições de contornar a falta de recursos públicos para investimentos em grandes obras de infraestrutura (BRITO e SILVEIRA, 2005; SOARES e CAMPOS NETO, 2004). Os investimentos em infraestrutura projetados com recursos oriundos das Parcerias Público-Privadas constituem

[...] um caminho para mobilizar a super capacidade de produção assente na indústria de bens de capital – condição, aliás, *sine qua non* dos ganhos de escala favoráveis a uma maior inserção internacional desta indústria, no que,

⁵⁰ De acordo com Brito e Silveira (2005) o modelo brasileiro emprega a terminologia em seu sentido estrito: como sendo uma forma de provisão de infraestrutura e serviços públicos em que o parceiro privado é responsável pela elaboração do projeto, financiamento, construção e operação de ativos, que posteriormente são transferidos ao Estado. O setor público torna-se parceiro na medida em que ele é comprador, no todo ou nas partes do serviço disponibilizado. O controle do contrato passa a ser por meio de indicadores relacionais ao desempenho na prestação do serviço, e não mais no controle físico-financeiro da obra.

outrossim, contribuiria para abandonar a dependência da balança de pagamentos dos capitais voláteis de curto prazo (SILVA, 2005, p. 127).

No entanto em meio aos problemas políticos, o Estado não obteve o êxito almejado com as PPPs no seu primeiro mandato. Assim diante dos modestos avanços alcançados, o governo Lula logo após sua reeleição em outubro de 2006, convocou sua equipe para a elaboração de um programa econômico com vistas a acelerar o crescimento econômico. Lançado janeiro de 2007 sob a denominação de Programa de Aceleração do Crescimento 2007-2010 (PAC), esse programa visava combater o conjunto de gargalos que estariam travando, principalmente, as áreas de infraestrutura. Por isso, dentre os seus objetivos, destacavam-se a aceleração do crescimento econômico; aumento do emprego e a melhoria das condições de vida da população brasileira (SOUZA, 2008).

Esses objetivos resultaram em medidas organizadas da seguinte forma: a) investimento em infraestrutura (três grandes eixos: logística, energética, social e urbana); b) estímulo ao crédito e ao financiamento (para fins de saneamento e habitação); c) melhoria do ambiente de investimento; desoneração e aperfeiçoamento do sistema tributário (direcionado para as obras de infraestrutura e setores de tecnologia de ponta, tais como TV digital, semicondutores e microcomputadores) e; d) medidas fiscais de longo prazo. Para tanto, os recursos basicamente seriam de origem pública, oriundos do orçamento da União, das empresas estatais, do BNDES e Caixa Econômica Federal (SOUZA, 2008).

Souza (2008) assinala que a saída de Palocci e em seguida a elaboração e implementação do PAC, caracterizam mudanças importantes na economia brasileira. Recuperou-se elementos importantes que nortearam a economia brasileira de 1930 a 1980, como prioridade governamental a ideia de desenvolvimento; a prática do planejamento e; por fim, a visão de que ao Estado além do importante papel na regulação da economia, também cabe ao mesmo atuar no investimento produtivo e na distribuição dos recursos entre os distintos setores da economia.

O PAC ao criar os caminhos para os novos investimentos em infraestrutura, dentre as demais medidas tomadas no governo Lula desde sua primeira gestão, foi sem dúvida a que mais contribuiu para a retomada do crescimento econômico. No entanto, a interrupção da redução das taxas de juros pelo Banco Central repercutiu nos crescentes investimentos decorrentes em grande parte das ações do PAC e também das decisões dos empresários. Concorde-se com Souza (2008, p. 339), pois

[...] ao breçar a trajetória de queda de juros, o que fez o Banco Central foi precisamente jogar um balde de água fria nessas expectativas dos empresários, fazendo-os retroceder de suas decisões de investimento. Ao mesmo tempo, comprometeu os recursos reservados pelo governo para o investimento público.

Esse bloqueio às possibilidades de crescimento da atividade produtiva, principalmente via juros altos, fora mantido no decorrer do segundo mandato de Lula, resultando em um baixo crescimento econômico ao final de seu mandato.

O início do governo Dilma Roussef em 2011 sinalizou para a retomada do crescimento econômico com a continuidade do Programa de Aceleração do Crescimento, que passou a ser denominado PAC2. Além de uma previsão de investimento maior que o primeiro, os focos do atual envolveu a logística, energia e núcleo social-urbano subdivididos em seis grupos: Cidade Melhor; Comunidade Cidadã; Minha Casa, Minha Vida; Água e Luz para Todos; energia e transportes.

Segundo Fariello (2012) até meados de 2012, durante a apresentação de 4º Balanço do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), o governo havia concluído 30% das obras previstas até 2014, estando boa parte desses investimentos relacionados ao programa Minha Casa, Minha Vida de financiamento à habitação. As principais obras de infraestrutura como a usina hidrelétrica de Belo Monte e o Comperj, serão entregues após 2014. Em se tratando das ações referentes a obras de energia, transportes, mobilidade urbana e recursos hídricos das obras do PAC2, apenas 4% foram classificados como preocupantes e 10% demandavam mais atenção.

É importante ressaltar que as atenções da presidente também se voltaram em 2012/2013 para a redução dos custos de produção no país. Para o setor industrial, o atual governo tem visado a recuperação industrial com medidas como:

[...] desonerações fiscais entre 2012 e 2013 -cerca de R\$ 95 bilhões, sem contabilizar a redução do IPI para consumo de bens-; ampliação do Programa de Sustentação do Investimento (PSI/BNDES) a juros reais negativos e previsão de incentivos de mais de R\$ 32 bilhões à inovação com o lançamento do Inova-Empresa (FINEP-BNDES). Isso em um contexto em que a Selic atingiu seus níveis mais baixos desde o Plano Real, em torno de 2% reais (LEMOS, 2013, s/p).

Embora a indústria da transformação tenha sinalizado com crescimento de 4,96% no período compreendido entre jun./12 e jun./13, depois de um resultado negativo no período anterior jun./11 a jun./12 (LEMOS, 2013, s/p.), é preocupante os recentes aumentos

da taxa de juros ocorridos principalmente em 2013, pois ao subir os juros tem-se novamente a ideia errônea de que isso controlará a inflação conforme Rangel (1963). Além disso, a taxa de câmbio continua substancialmente sobreapreciada, a correção ocorrida no governo Dilma ainda não foi suficiente.

Mesmo diante da elevação da taxa de juros e de uma taxa de câmbio sobreapreciada, ainda tem-se a perspectiva de crescimento diante das medidas de caráter estrutural levadas a cabo pelo Estado desde agosto de 2011 (ROMERO, 2012). A esse respeito Lemos (2013) coloca que há

[...] perspectiva de uma forte onda de investimentos em 2014, viabilizada pelo início do processo de concessões de infraestrutura de transporte e pelos leilões do setor de petróleo e gás [...] Ao lado desses elementos, é preciso considerar a maturação do conjunto de medidas de políticas industrial e inovação adotadas a partir de 2011. Tratam-se de poderosos instrumentos de estímulo à competitividade, que reforçam as expectativas positivas sobre o desempenho da indústria brasileira e funcionam como eixos de sustentação da retomada prevista para 2014 (LEMOS, 2013, s/p.).

É importante ressaltar que paralelo as questões de ordem econômica, a presidente Dilma Roussef não deixou de lado os programas sociais, dando continuidade ao programa Bolsa Família, que foi pela medida provisória nº 132, de 20 de outubro de 2003, convertida em Lei em 09 de janeiro de 2004 – Lei nº 10.836. O projeto Bolsa Família é um dos programas que compõem o Fome Zero e se encontra estruturado em três eixos: transferência de renda, condicionalidade e programas complementares, apoio ao combate a fome.

A fim de expandir e melhorar as estratégias do Programa Bolsa Família em 2011, o governo lançou um conjunto de políticas públicas sociais que objetiva ampliar os benefícios oriundos de transferência de renda e promover novas medidas produtivas e inclusivas, tal conjunto se trata do Plano Brasil sem Miséria, o plano pretende elevar a renda e as condições de bem-estar da população de baixíssimo poder aquisitivo.

A partir do que foi exposto até o momento, sem desconsiderar as críticas necessárias particularmente ao governo Lula⁵¹, de um modo geral pode-se afirmar que a política econômica adotada desde 2003 (com maior ênfase a partir de 2006 ainda no governo Lula, a continuidade com acréscimos e o desenrolar do PAC 2, assim como as medidas

⁵¹ Sobre algumas críticas ao governo Lula ler: PAULANI, L. M. Brasil Delivery: a política econômica do governo Lula. **Revista de Economia Política**, vol. 23, nº 4 (92), outubro-dezembro/2003.

estruturais no governo Dilma de 2011 ao final de 2013), têm sinalizado para possível superação de alguns dos problemas advindos da política neoliberal, para assumir um conteúdo desenvolvimentista mais definido.

É nessa conjuntura política e econômica dos últimos 22 anos que ocorreu o processo de transformação da estrutura produtiva de parcela do setor industrial brasileiro. Pode-se dizer que ocorreram mudanças tanto quantitativas como qualitativas com melhoria dos produtos nacionais, gerado a partir da reorganização do trabalho.

Estas novas formas de organização adotadas por diferentes setores industriais visavam reduzir os custos e aumentar a competitividade frente a agressiva abertura econômica imposta pelo governo neoliberal na década de 1990. Mas, ressalta-se que essas transformações na produção ocorreram de forma diferenciada no território brasileiro, isso porque “[...] o tempo rápido não cobre a totalidade do território nem abrange a sociedade inteira. Em cada área, são múltiplos os graus e as modalidades de combinações [...]” (SANTOS, 2004, p. 267).

Nesse sentido, parte das empresas industriais que incorporaram um conjunto de novas estratégias produtivas (inovações tecnológicas e organizacionais) do toyotismo passou a apresentar setores altamente avançados do ponto de vista da produtividade, inovação, mercado consumidor. Noutra parte, a incorporação de tecnologias organizacionais e gerenciais próprias do sistema toyotista de produção ocorreu parcialmente como no caso das empresas estudadas por Gomes (2007) na porção oeste do estado de São Paulo. A autora verificou que as empresas industriais pesquisadas apresentavam características fordistas e flexíveis no interior da mesma unidade produtiva, com certa variação de uma fábrica para outra.

Em Araçatuba, a pesquisadora verificou tendência maior do sistema fordista por conta da ocorrência da uniformidade e padronização na produção das fábricas visitadas. Mas em se tratando da organização do trabalho, esses mesmos estabelecimentos industriais têm adotado elementos do toytismo. Na cidade de Birigui as empresas industriais mantiveram elementos do fordismo na produção e na gestão do trabalho, apresentando características do sistema flexível na organização do trabalho com uso da polivalência e da gestão participativa. Da mesma forma a autora verificou a presença de características fordista e flexíveis de produção nas empresas industriais localizadas nas cidades de Marília, São José do Rio Preto e Presidente Prudente.

Ainda segundo a autora, a adoção de elementos de diferentes sistemas de produção (fordismo e do toyotismo) não se estendeu as pequenas e micro empresas, prevalecendo nestas a organização sob os moldes fordistas de produção.

Em se tratando do sistema de organização, além dos exemplos acima, é possível encontrar no território brasileiro um grupo de fábricas organizadas sob moldes de produção anterior àqueles utilizados pelas empresas estudadas por Gomes (2007), no caso as fábricas de mesas para bilhar. Esses estabelecimentos ainda produzem mesas para bilhar em um sistema semelhante ao artesanal, tendo o trabalhador da produção total domínio de todas as etapas de fabricação do produto e de seus acessórios.

Em meio ao atual processo de reestruturação produtiva no território brasileiro, há setores industriais organizados segundo ‘velhos’ padrões de organização da produção, sendo possível encontrar conjuntos de empresas organizadas somente sob o sistema fordista e, até mesmo, um grupo de estabelecimentos industriais tecnologicamente pouco avançado como as fábricas de mesas para bilhar, um sub-ramo do setor moveleiro que produz o produto a partir de um sistema semelhante ao artesanal.

Importa afirmar que nesse contexto diverso de organização da produção, o setor industrial brasileiro tem adotado caminhos variados de desenvolvimento e que o mesmo não segue um único parâmetro de produção como têm sinalizado muitos autores que tratam da questão relativa à reestruturação produtiva. Estes, equivocadamente, têm insistido na ideia de uniformização da produção ao passo que na realidade verifica-se a convivência de distintas formas/sistemas de produção, o que denota uma riqueza do ponto de vista do número de estabelecimentos e de geração de empregos, de renda, etc.

2.3.1. As fábricas de mesas para bilhar no Brasil: contexto geral

Do início da fase recessiva do capitalismo mundial em 1973 e na sequência com o acirramento nos de 1980 e 1990, enquanto setores industriais brasileiros perdiam seu ritmo de crescimento e buscavam na reestruturação produtiva, possibilidades de reagir às imposições do neoliberalismo e seus impactos na economia brasileira, outro grupo composto principalmente de pequenas e micro empresas sem qualquer tipo de alteração em sua forma de produzir, como é o caso do ramo de fabricação de mesas para bilhar, encontrou elementos

importantes para sua expansão em pleno período recessivo da economia mundial e brasileira, a exemplo das inúmeras fábricas criadas de forma dispersa em vários estados brasileiros⁵².

Os dados disponibilizados pelo Ministério do Trabalho/Relação Anual de Informações Sociais -MTE/RAIS- (BRASIL, 1985 a 2011)⁵³ indicam que o maior número de trabalhadores e de fábricas de mesas para bilhar, concentrava-se até 2011⁵⁴ nos estados do Sul, Sudeste e parte do Centro-Oeste do Brasil conforme os gráficos a seguir.

É importante destacar que além das fábricas de mesas para bilhar, também estão incluídos nesse subsetor do IBGE, os dados referentes a indústria da madeira e do mobiliário. Da mesma forma, na classe do CNAE incluem-se os dados sobre a fabricação de jogos eletrônicos, de outros brinquedos recreativos e jogos recreativos não especificados, além da fabricação de mesas para bilhar. Desta forma, os dados esboçados nos gráficos a seguir referem-se a todo o subsetor de Indústria da Madeira e do Mobiliário (gráficos 05 e 06) e a toda classe de fabricação de brinquedos e jogos recreativos (gráficos 07 ao 10).

Observa-se nos gráficos 05 e 06 que no subsetor indústria da madeira e do mobiliário (no qual enquadrava-se a fabricação de mesas para bilhar até 1993), a maior parte dos trabalhadores no período compreendido entre 1985 a 1993 encontrava-se nos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Em termos de evolução do número de trabalhadores observa-se que praticamente em todos os estados houve variação negativa nos anos de 1990 a 1992, anos de implantação de políticas neoliberais pelo governo Collor, passando a ocorrer acréscimos somente no ano de 1993, quando Itamar Franco assumiu o governo.

Em se tratando dos estados com maior concentração de trabalhadores, em São Paulo e Santa Catarina, os decréscimos foram maiores no ano de 1990 do que nos anos seguintes, ocorrendo crescimento somente a partir de 1993, quando estes estados apresentaram o percentual de 2,10% e 8,77% respectivamente (gráfico 05).

⁵² Para saber mais sobre a gênese dessas fábricas no Centro-Sul ver a partir da página 116.

⁵³ Ressalta-se que de 1985 até 1993 as fábricas de mesas para bilhar foram incluídas pelo IBGE no subsetor Indústria da Madeira e do Mobiliário. A partir de 1994, mediante a resolução 02/2010/ CNAE 2.0 (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) as fábricas de mesas para bilhar foram incluídas na classe fabricação de brinquedos e jogos recreativos.

⁵⁴ Ainda não foram disponibilizados os dados referentes a 2012 e 2013 pelo MTE/RAIS.

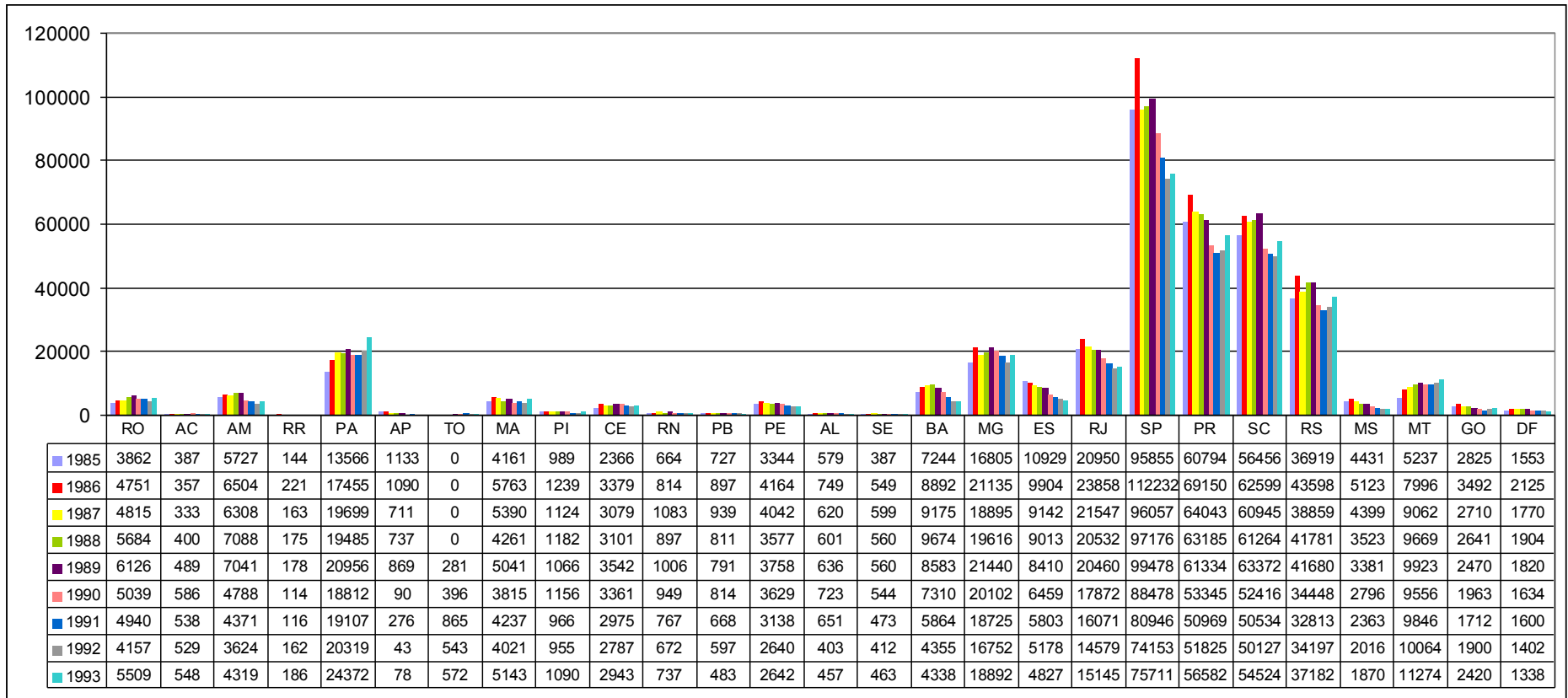


Gráfico 05. Número Total de Trabalhadores por estados brasileiros: indústria da Madeira e do Mobiliário (IBGE) em 1985 e 1993.

Fonte: BRASIL, 1985/1993.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

No caso do Rio Grande do Sul ocorreu redução nos anos de 1990 cerca - 17,36% e em 1991 com -4,75%, voltando a apresentar aumento na quantidade de estabelecimentos já a partir de 1992 e 1993. No Paraná, a perda de ritmo já estava ocorrendo desde 1987, quando decresceu -7,39% em relação ao ano de 1986. Nos anos de 1988, 1989, 1990 e 1991, ainda persistiu a diminuição, voltando a retomar o crescimento em 1992 com +1,67% e 1993 com +9,17%. Nos estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro, o comportamento da quantidade de trabalhadores no decorrer dos anos analisados foi semelhante, apresentando maior redução de 1990 a 1992 (gráfico 05).

Com relação ao número de estabelecimentos, dentre os estados com maior concentração, o Rio de Janeiro e São Paulo obtiveram a partir do final de década de 1980 seguidos decréscimos. Já os estados de Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais apresentaram um padrão de redução da quantidade de estabelecimentos apenas no ano de 1992, quando obtiveram variação de -7,12%, -2,1%, -3,75% e -7,26% respectivamente (gráfico 06).

Essa redução na quantidade de trabalhadores e estabelecimentos principalmente nos primeiros anos da década de 1990 na indústria da madeira e do mobiliário pode ser relacionada ao contexto de forte recessão econômica em decorrência da política neoliberal empreendida por Collor (altas taxas de juros, ausência de investimento no setor produtivo nacional, uma série de reduções de tarifas de importação a partir de outubro de 1992, etc.).

A partir de 1994, segundo o novo agrupamento em classes realizado pelo CNAE, os dados continuaram a demonstrar queda da quantidade total tanto de estabelecimentos industriais assim como de trabalhadores nos anos de 1994 a 2003 (gráficos 07 a 10).

Dentre os estados com maiores decréscimos na quantidade total de trabalhadores pode-se destacar o Rio de Janeiro e de São Paulo, que a partir de 1995 apresentaram significativa redução. Além desses, Santa Catarina e Rio Grande do Sul também apresentaram decréscimos, mas, menores no decorrer do período, quando comparados aos apresentados por São Paulo e Rio de Janeiro (gráfico 07). Diferentemente, nos estados de Minas Gerais, Paraná e Goiás a redução foi menor e restrita a determinados anos. O primeiro estado apresentou decréscimos apenas no ano de 1997 (-8,54%) e o segundo nos anos de 1999 (-21,37%) e 2000 (-29,44%). No estado de Goiás a redução ocorreu apenas nos anos de 2002 (-9,35%), passando os demais anos a apresentarem aumento na quantidade de trabalhadores.

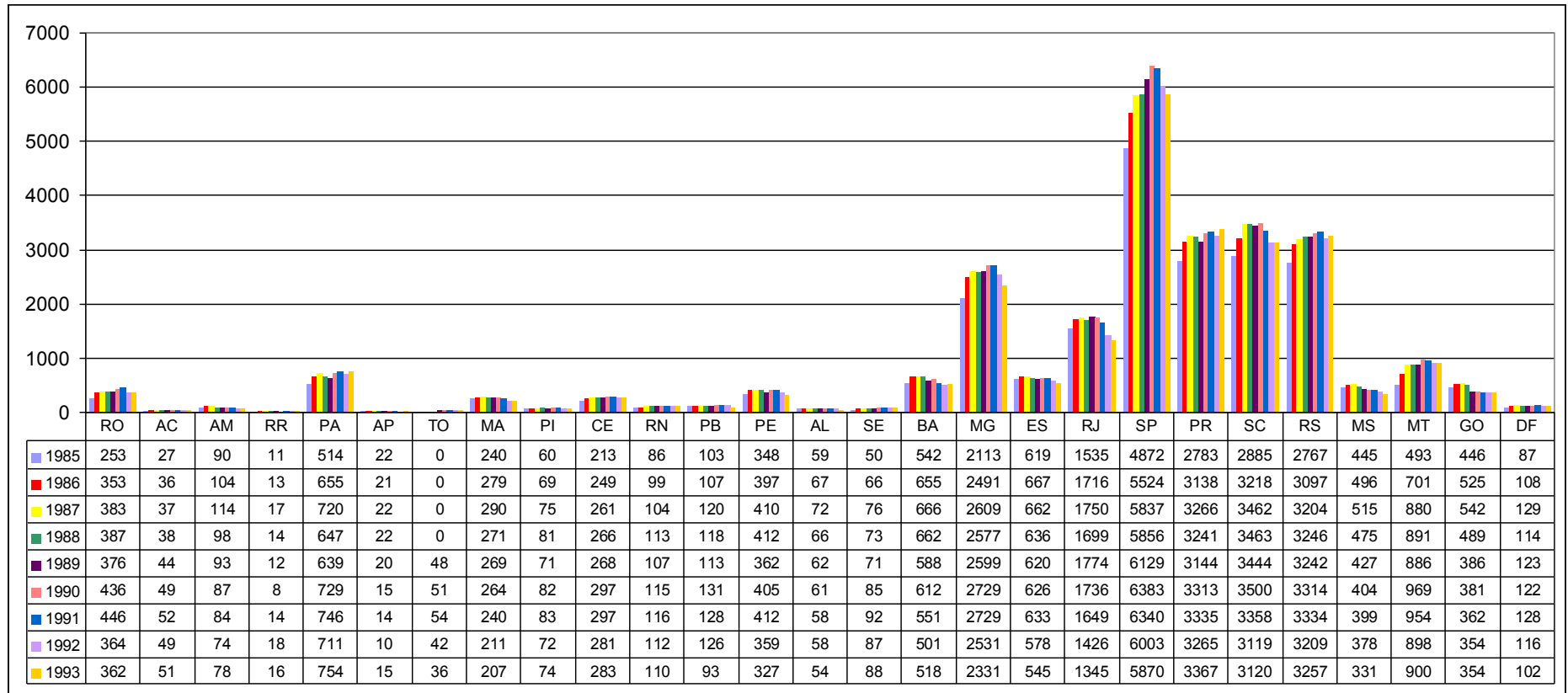


Gráfico 06. Número Total de Estabelecimentos por estados brasileiros: indústria da Madeira e do Mobiliário (IBGE) em 1985 e 1993.

Fonte: BRASIL, 1985/1993.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

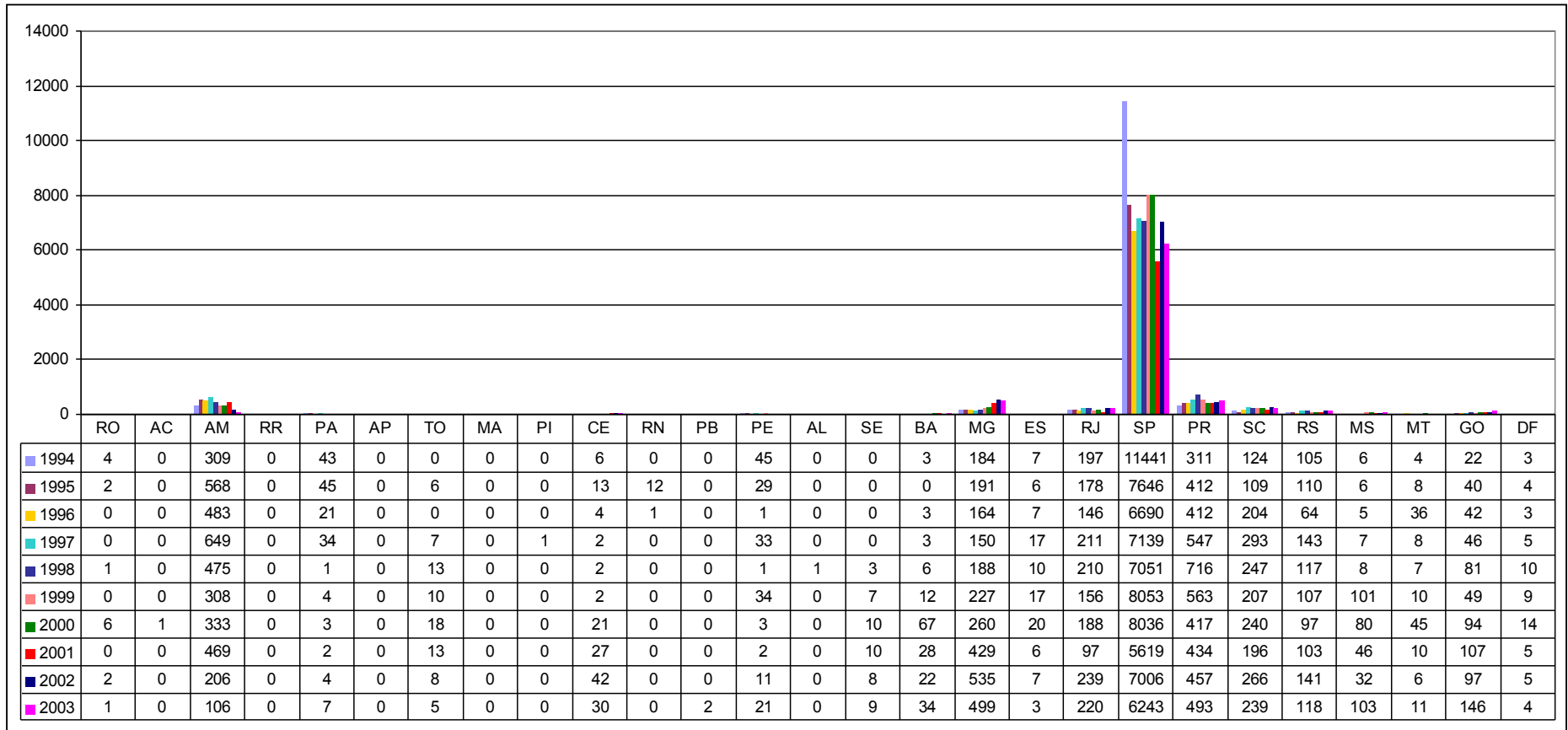


Gráfico 07: Número Total de Trabalhadores por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 1994 e 2003.

Fonte: BRASIL, 1994/2003.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

Essa tendência a redução também pode ser observada no número total de estabelecimentos no decorrer do período de 1994 a 2003 (gráfico 08). Dentre os estados com maior perda de estabelecimentos destacam-se Rio de Janeiro, São Paulo e Paraná. No entanto, a partir do segundo ano do governo Lula, esse cenário de recorrentes decréscimos não se repetiu, passando a maioria dos estados brasileiros a manter um ritmo crescente de aumento no total de trabalhadores e de estabelecimentos, inclusive aqueles com maior concentração de trabalhadores na classe fabricação de brinquedos e jogos recreativos (gráfico 09).

No gráfico 08 chama-se a atenção para os estados de Minas Gerais, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, que apresentaram apenas crescimento na quantidade de trabalhadores no decorrer dos anos de 2004 a 2011. O mesmo pode ser atribuído ao número de estabelecimentos, ou seja, no período de 2004 a 2011, o estado de São Paulo obteve decréscimo apenas no ano de 2005, cerca de -0,95% e apresentou crescimento nos demais anos do período. Os demais estados obtiveram apenas aumento na quantidade de fábricas de brinquedos e jogos recreativos no decorrer do período analisado (gráfico 10).

Dentre os estados do Centro-Sul, no ano de 2011, São Paulo e Paraná ocuparam as primeiras posições no número total de trabalhadores e de estabelecimentos seguidos por Minas Gerais, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro, Mato Grosso do Sul, Goiás e Espírito Santo em relação ao número de trabalhadores (gráfico 09). Quanto aos estabelecimentos, em terceiro lugar têm-se Minas Gerais, os estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina (ambos em quarto lugar), Rio de Janeiro, Goiás, Mato Grosso do Sul e Espírito Santo, estando ambos em 7º lugar (gráfico 10).

Ampliando a análise para o contexto da economia nacional e de forma comparativa à indústria de transformação brasileira, fica evidente que a evolução do número de trabalhadores e de estabelecimentos do subsetor indústria da madeira e do mobiliário (de 1985 a 1993) e, posteriormente da classe de fabricação de brinquedos e jogos recreativos (1994 a 2010) apresentou no decorrer dos períodos destacados, tendência semelhante àquela observada na indústria de transformação, ora decrescendo ora com maior crescimento.

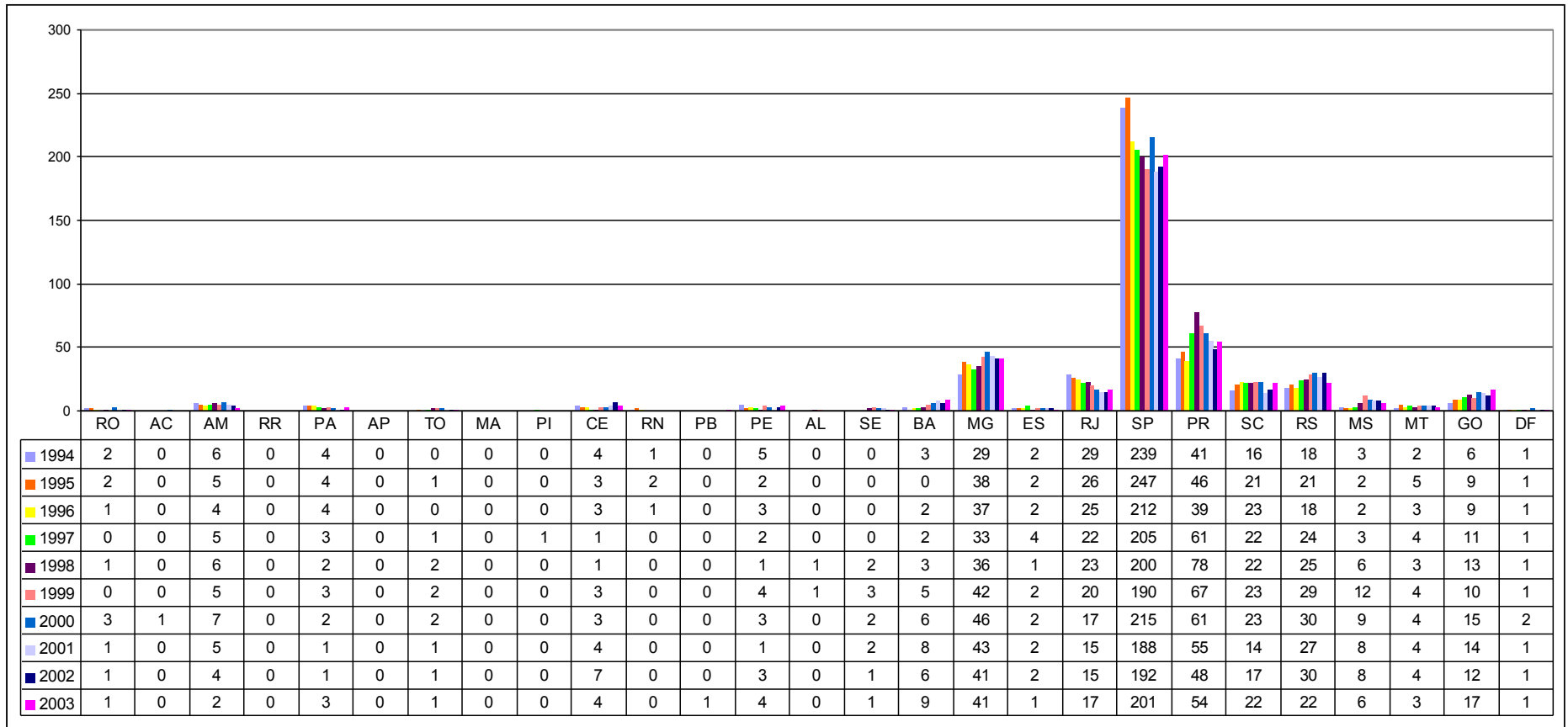


Gráfico 08: Número Total de Estabelecimentos por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 1994 e 2003.

Fonte: BRASIL, 1994/2003.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

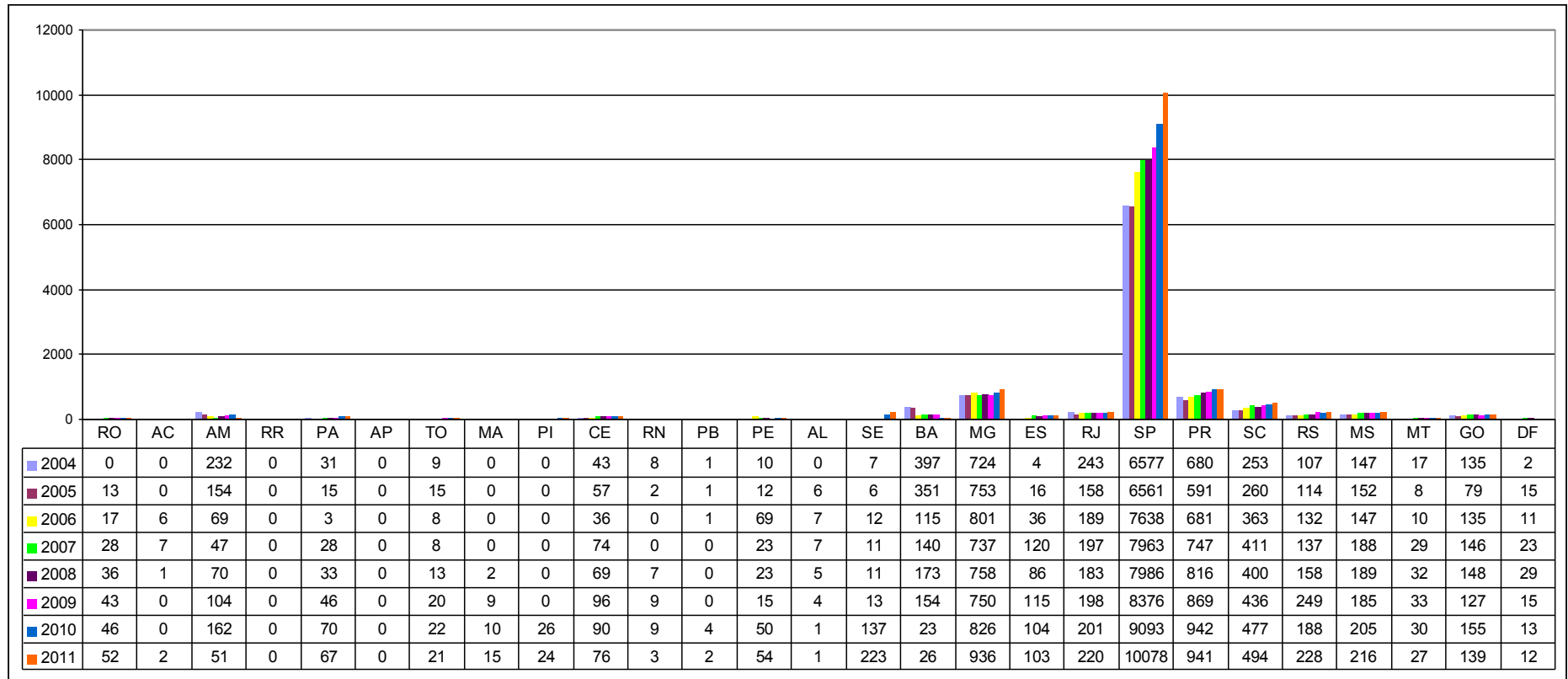


Gráfico 09: Número Total de Trabalhadores por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 2004 e 2011. Fonte: BRASIL, 2004/2011.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

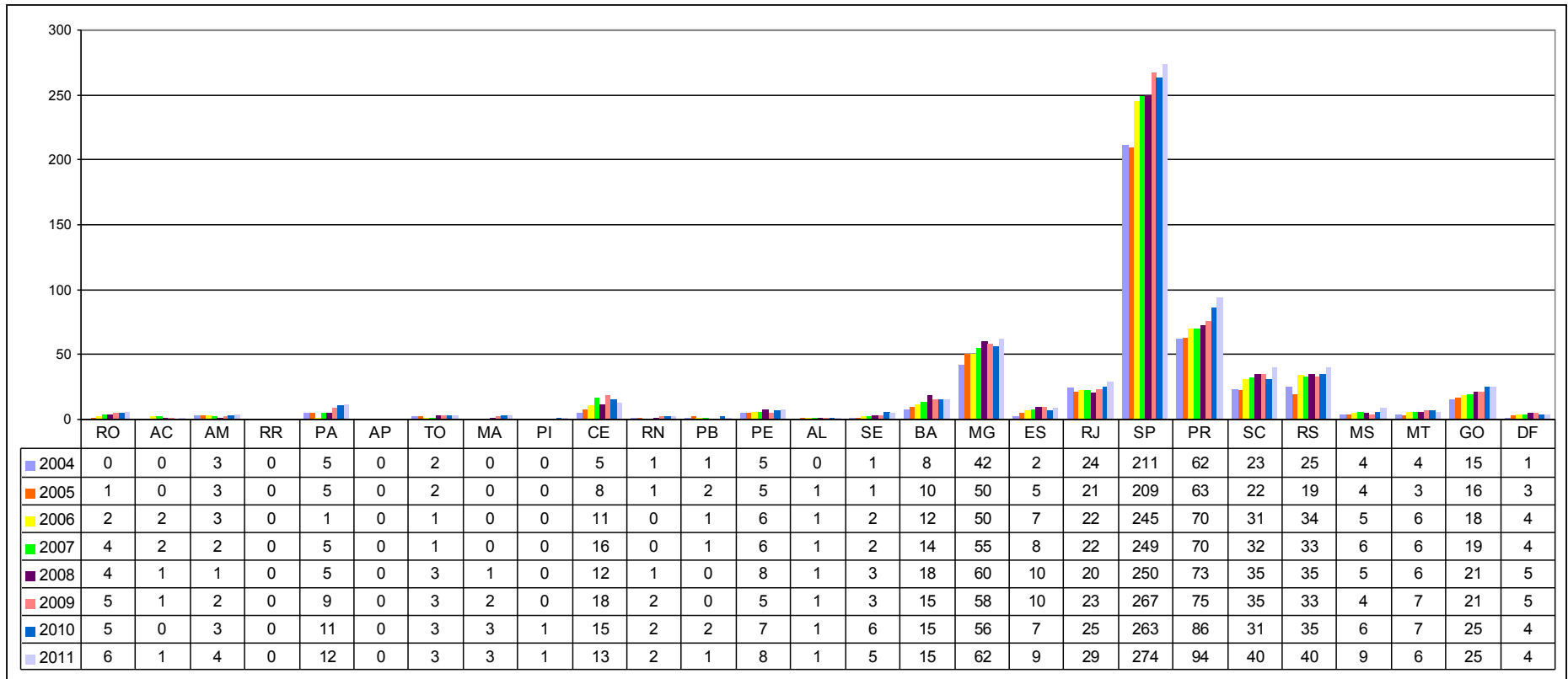


Gráfico 10. Número Total de Estabelecimentos por estados brasileiros: fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) em 2004 e 2011.

Fonte: BRASIL, 2004/2011.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

A indústria da transformação no Brasil (gráfico 11), no período de 1985 a 1993, apresentou uma taxa de crescimento de aproximadamente 15,05% em relação a quantidade de trabalhadores e de 17,40% no tocante ao número de estabelecimentos, obtendo significativo crescimento no ano de 1986 quando comparado ao ano anterior.

O mesmo ocorreu com o subsetor da indústria da madeira e do mobiliário, que obteve crescimento de 16,75% e 14,69% respectivamente no número de trabalhadores e de estabelecimentos (gráfico 11). Esse aumento na quantidade de trabalhadores e de estabelecimentos em um período recessivo da economia mundial e brasileira pode ser relacionado, em parte, à certa recuperação econômica observada após a crise da dívida externa (1984 a 1985), ao Plano cruzado e a estabilização monetária momentânea em 1986 no governo Sarney.

No entanto, esse crescimento não se manteve nos anos seguintes (gráfico 11). Nos anos de 1988 e 1989, ambos os setores apresentaram baixo índice de crescimento na quantidade de trabalhadores paralelo às taxas de decréscimo no número de estabelecimentos, principalmente, na indústria da madeira e do mobiliário. Tendência essa que acentuou a partir de 1990, quando Collor assumiu a presidência da República em um contexto de hiperinflação e, a economia brasileira em meio aos Planos econômicos foi submetida a uma contração monetária severa e a abertura econômica.

Tanto a indústria da transformação como da madeira e do mobiliário tiveram um decréscimo significativo na quantidade de trabalhadores a partir de 1990, com -11,2% e -15,45% respectivamente. Essa queda, embora menor, persistiu nos anos de 1991 e 1992 na indústria da transformação e no subsetor da madeira e do mobiliário. O número de estabelecimentos não apresentou taxas significativas de crescimento e atingiu o maior decréscimo em 1992.

O crescimento no número de estabelecimentos da indústria nacional de transformação e na classe fabricação de brinquedos e jogos recreativos⁵⁵ só ocorreu a partir de 1994. Em relação à fabricação de brinquedos e jogos recreativos, embora tenha apresentado alguns decréscimos como nos anos de 1996, 1999 e 2001, manteve nos demais anos taxa de crescimento positiva (gráfico 12).

⁵⁵ As fábricas de mesas para bilhar que até 1993 estavam no subsetor da madeira e do mobiliário (IBGE), a partir de 1994 passaram a compor a classe fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE).

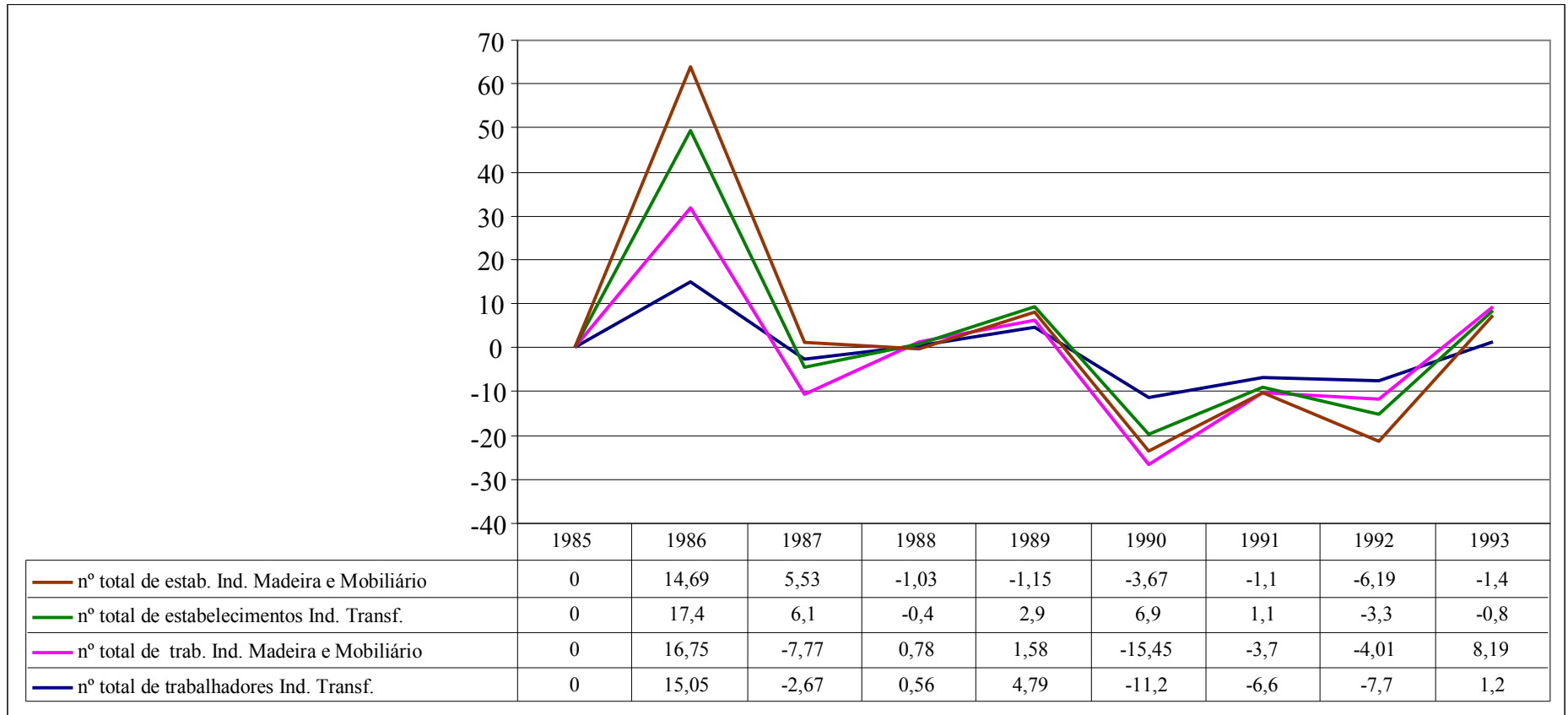


Gráfico 11. Evolução do número total de trabalhadores e de estabelecimentos da indústria de transformação e do subsetor indústria da Madeira e do Mobiliário (IBGE) de 1985 a 1993 (1985=100%).

Fonte: BRASIL, 1985 a 1993.

Org. VEIGA, L. A. 2012.

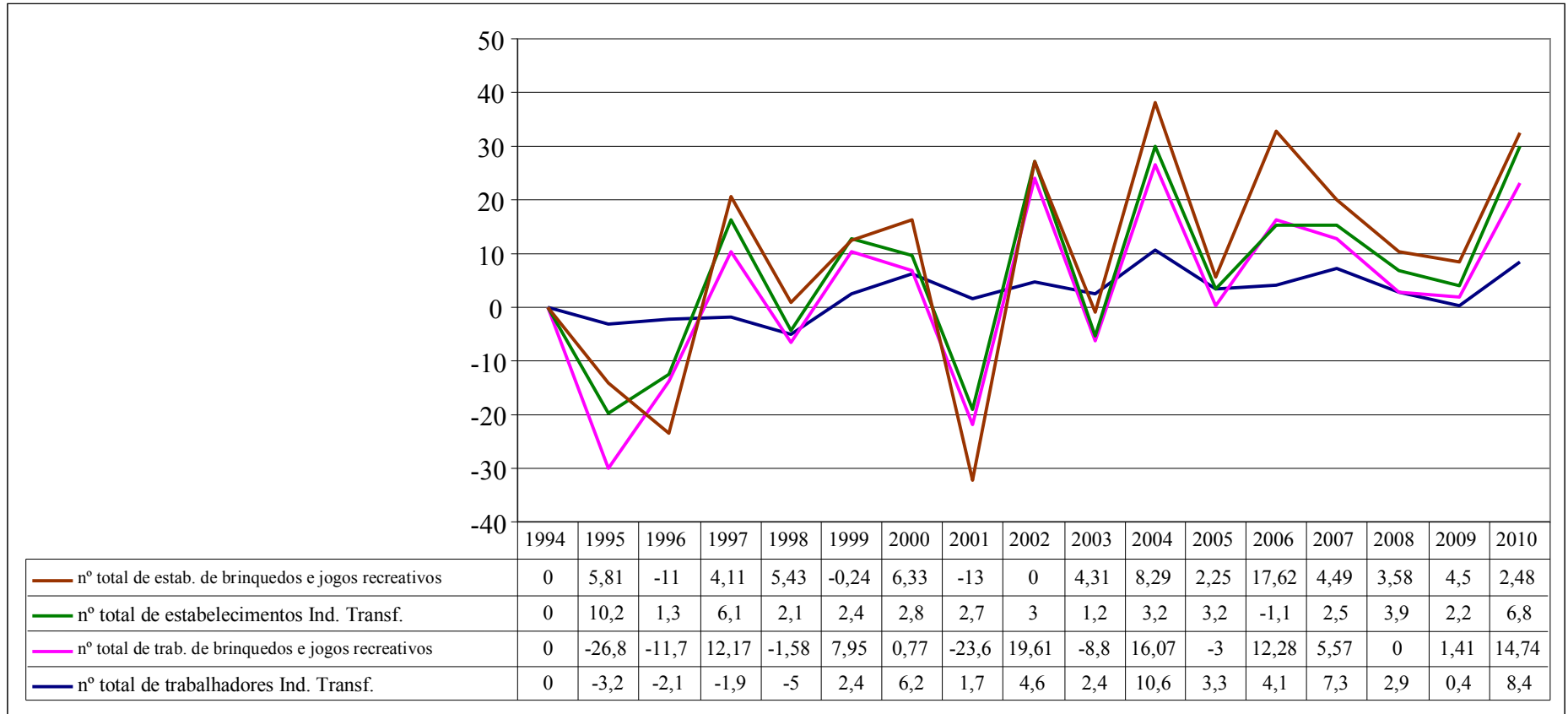


Gráfico 12. Evolução do número total de trabalhadores e de estabelecimentos da indústria de transformação e da classe fabricação de brinquedos e jogos recreativos (CNAE) de 1994 a 2010 (1985=100%).

Fonte: BRASIL, 1994 a 2010.

Org. VEIGA, L. A. 2012.

O mesmo não ocorreu com o número de trabalhadores, que manteve sua trajetória descendente até 1998, seja na indústria da transformação seja na fabricação de brinquedos e jogos recreativos.

Na indústria de transformação a redução no número de trabalhadores em parte⁵⁶ pode ser relacionada à crescente produtividade do trabalho, pois, as inovações e modificações no sistema organizacional produtivo em direção ao toyotismo para setores impuseram polivalência do trabalhador acrescidos de ganhos de produtividade no trabalho, mas sem a efetiva recompensa salarial por tal produtividade. O mesmo não pode ser dito sobre a fabricação de brinquedos e jogos recreativos.

A redução do número de trabalhadores apresentada no decorrer da década de 1990 e primeiros anos de 2000 pelas fábricas de brinquedos e jogos recreativos, está intimamente relacionada aos ajustes recessivos implementados pelas firmas industriais em resposta a fatores conjunturais como câmbio valorizado, elevadas taxas de juros, política monetária restritiva, desemprego, dentre outras.

Pode-se inferir que a partir dos anos de 2002 (gráfico 12), nos governos de Lula (2003 a 2010) e de Dilma (após 2011), em um contexto de estabilidade econômica e direcionamento para uma possível retomada do desenvolvimento, tanto o número de trabalhadores como de estabelecimentos da indústria de transformação retoma a trajetória ascendente. O mesmo pode ser verificado para a fabricação de brinquedos e jogos recreativos, que em linhas gerais, apresentou taxas positivas de crescimento, principalmente em relação a quantidade de trabalhadores quando comparada a década de 1990.

Especificamente sobre as mesas para bilhar, a partir dos dados oficiais do Ministério do Trabalho/Relação Anual de Informações Sociais -MTE/RAIS- (BRASIL, 2011), pode-se verificar que a exceção do ano de 2008, no período de 2006 a 2011 houve acréscimo na quantidade de estabelecimentos e de trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar (gráfico 13).

⁵⁶ Nesse ponto pautando-se em Kupfer (2005), discorda-se da corrente teórica que busca explicar a divergência entre emprego e produção - verificado no setor industrial brasileiro na década de 1990 -, somente pelas mudanças tecnológicas e organizacionais introduzidas pelas firmas industriais no período em análise. Acredita-se que outros fatores de ordem econômica nacional também tenham contribuído para essa redução no número de trabalhadores, algo que pode ser visualizado no gráfico 11, que demonstra o acréscimo de trabalhadores na indústria da transformação a partir dos anos 2002.

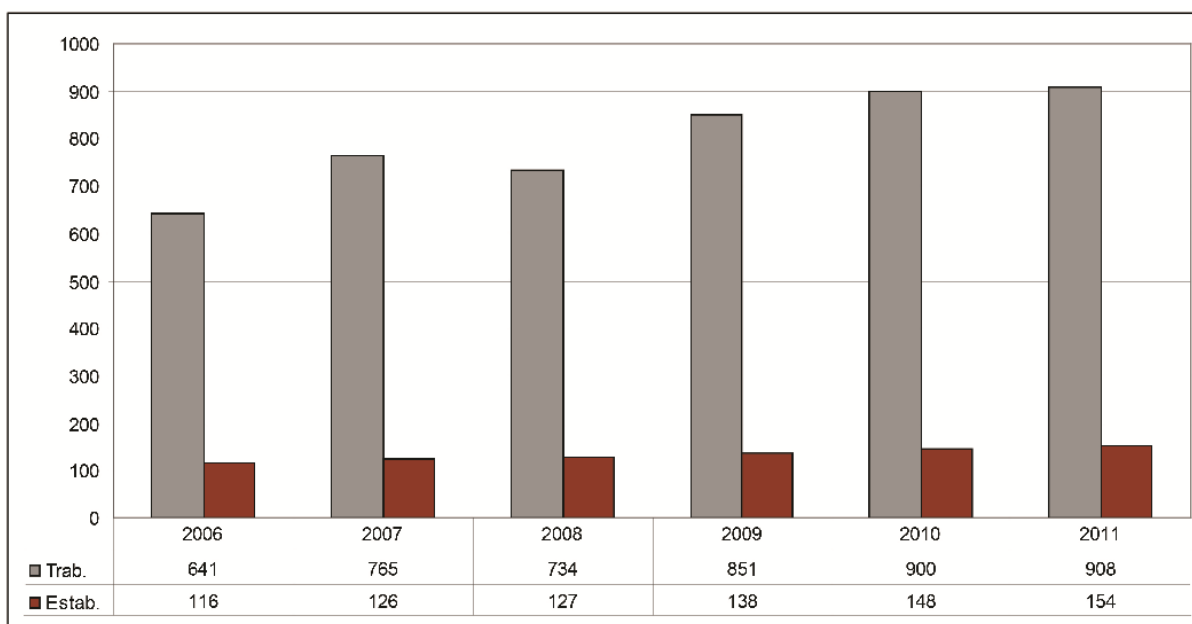


Gráfico 13: Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar no Brasil de 2006 a 2011.

Fonte: BRASIL, 2011.

Org.: VEIGA, L. A., 2013.

Em se tratando da concentração espacial dessas fábricas e dos trabalhadores, tomando por base o ano de 2011⁵⁷, pode-se afirmar que a maior quantidade estava localizada nos estados da porção Centro-Sul do país (gráfico 14).

Observa-se no gráfico 14 que o Paraná em 2011 se destacou na quantidade de trabalhadores e estabelecimentos que fabricavam mesas para bilhar. Dentre os demais estados, em segundo lugar encontra-se Goiás e, em terceiro, Minas Gerais. Importa dizer que o gráfico 14 traz os números formais, contudo, durante os levantamentos de campo observou-se a presença do trabalhador informal em vários estabelecimentos industriais. Informalidade essa que pode ser estendida também a certa quantidade de estabelecimentos que fabricavam mesas para bilhar, o que pode alterar os números formais, interferindo assim na posição ocupada por cada estado no quesito quantidade de fábricas e de trabalhadores.

⁵⁷ Como o Ministério do Trabalho/Relação Anual de Informações Sociais -MTE/RAIS- não havia desagregado no *website* os dados referentes às fábricas de mesas para bilhar, a pesquisadora entrou em contato no ano de 2013 com um dos responsáveis pelo setor de estatística do MTE/RAIS em Brasília. O mesmo disponibilizou por email os dados referentes a quantidade de estabelecimentos e de trabalhadores detalhados por estado apenas para o ano de 2011.

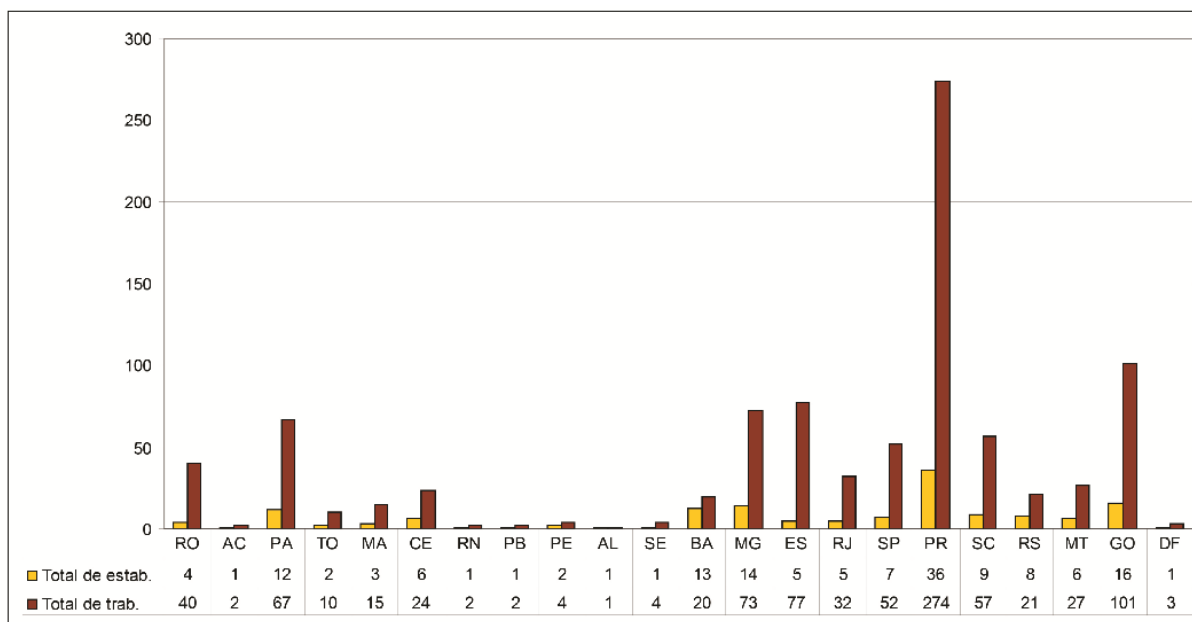


Gráfico 14: Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar no por estado brasileiro no ano de 2011.

Fonte: BRASIL, 2011.

Org.: VEIGA, L. A., 2013.

Em relação à quantidade de mesas produzidas, não foi possível acessar os dados formais desse segmento de fábricas e tão pouco obteve-se a quantidade de mesas fabricadas por estabelecimento visitado durante os levantamentos de campo. No entanto, durante as entrevistas realizadas verificou-se nos relatos dos empresários e trabalhadores que o estado de São Paulo tem se destacado na quantidade de mesas fabricadas, precedido por Minas Gerais e Paraná.

No caso do Paraná, chama-se a atenção para o norte do estado, onde a pequena cidade de Jaguapitã tem apresentado nos últimos anos grande quantidade de fábricas de mesas para bilhar: 47 fábricas. Veiga (2007), a partir dos levantamentos de campo, atribuiu aos empresários industriais de Jaguapitã no ano de 2007 a responsabilidade por uma participação média de 20% a 30% na produção nacional de mesas para bilhar. Essa produção, em sua maior parte, resultou em uma quantidade expressiva de mesas para bilhar locadas⁵⁸ em distintas regiões brasileiras e em algumas cidades da Argentina, Paraguai e Uruguai, número esse estimado em 30.000 mesas para bilhar em 2007.

Nos estados do Centro-Sul brasileiro verifica-se que em função do tipo de produto e da forma de comercialização, há uma acentuada divisão territorial do trabalho entre

⁵⁸ Na fábrica de mesas para bilhar após a produção, um grupo de fabricantes não vende o produto. Os mesmos realizam um acordo comercial, tendo como base um percentual estipulado no acordo entre o proprietário da mesa 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.

os mesmos. Tal fato possibilitou o agrupamento das fábricas em dois grupos distintos: aquelas que produzem mesas para bilhar e realizam a venda propriamente dita; as empresas industriais que fabricam exclusivamente para a locação das mesas para bilhar em bares e demais estabelecimentos comerciais formando linhas⁵⁹.

Como exemplo do primeiro grupo pode-se citar a Bilhar Formosa, criada em 1966 e a Bilhar Tacolândia criada em 1977, ambas instaladas na cidade de São Paulo, cuja evolução garantiu às mesmas a condição de maiores fornecedoras de mesas para bilhar e para jogos diversos, matérias-primas e acessórios à maioria dos estados brasileiros, principalmente para os estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro.

Outro exemplo de criação mais recente é a empresa denominada Imobilbilhares - implantada em 2007 na cidade de Passo Fundo/RS - que produz mesas para bilhar (e outros jogos) principalmente sob encomenda, seja no estilo europeu seja estilizada conforme solicitação do cliente, para comercialização junto a um restrito mercado consumidor de alto poder aquisitivo de São Paulo e Rio Grande do Sul, seguido pelo Paraná e Rio de Janeiro.

Diferente é o percurso das fábricas incluídas no segundo grupo que produzem mesas para bilhar destinadas a locação em linhas, principalmente no mercado interno, cujos estabelecimentos industriais estão presentes em diversos estados do Centro-Sul. Nesse grupo estão incluídas as empresas Platina Bilhares criada em 1983 em Uberaba/MG e a Bilhar Bola Verde instalada no ano de 1997, em Belo Horizonte/MG.

Inclui-se nesse grupo a maior parte dos empresários que fabricam mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã/PR e destinam as mesmas para a locação em linhas distribuídas por diversas cidades das Regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Norte do Brasil, ultrapassando até mesmo os limites nacionais ao formarem linhas em cidades argentinas, paraguaias e uruguaias.

⁵⁹ 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.

CAPÍTULO 3. A DINÂMICA DAS FÁBRICAS DE MESAS PARA BILHAR NO CENTRO-SUL BRASILEIRO

O presente capítulo objetiva discutir a dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no contexto da formação socioespacial do Centro-Sul brasileiro a partir da análise da gênese e da caracterização da organização da produção e mercado consumidor, tendo por base os levantamentos de campo realizados junto às empresas industriais localizadas nos estados do Paraná, São Paulo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Minas Gerais.

Inicialmente discutiu-se a gênese e evolução dessa atividade industrial apresentando elementos explicativos para o surgimento desses estabelecimentos, com destaque para a pequena produção mercantil e o processo de contato próximo. Seguidamente abordou-se aspectos referentes a organização da produção por meio da caracterização do processo produtivo, da mão-de-obra, das matérias-primas, máquinas e equipamentos e, por fim, discutiu-se sobre o mercado consumidor das mesas para bilhar.

3.1. Gênese e Evolução no Centro-Sul

A origem da fabricação de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro ocorreu na década de 1930, em um contexto recessivo da economia mundial, mas de significativa importância para o processo de industrialização brasileiro, que sob a ação do Estado (financiamento, criação de mecanismos tarifários e não tarifários, construção de indústrias de base, estímulos a diversificação, etc.), caminhou a partir de então para a etapa de substituição industrial das importações.

Em 1932 uma empresa industrial de mesas para bilhar norte americana denominada Bilhar Brunswick, fundada nos EUA em 1845, entrou em contato com um empresário do Rio de Janeiro e este (Luciano Condorelli) juntamente com seu irmão, passou a fabricar em sua marcenaria, mesas oficiais nos moldes da Brunswick para exportação. Essa iniciativa da Brunswick estimulou a criação das primeiras fábricas de mesas nacionais, com destaque para a empresa Bilhar Tujague, criada na cidade do Rio de Janeiro/RJ e a empresa Bilhar Taco de Ouro, criada na cidade de São Paulo/SP no início da década de 1940 (Levantamentos de campo, 2012).

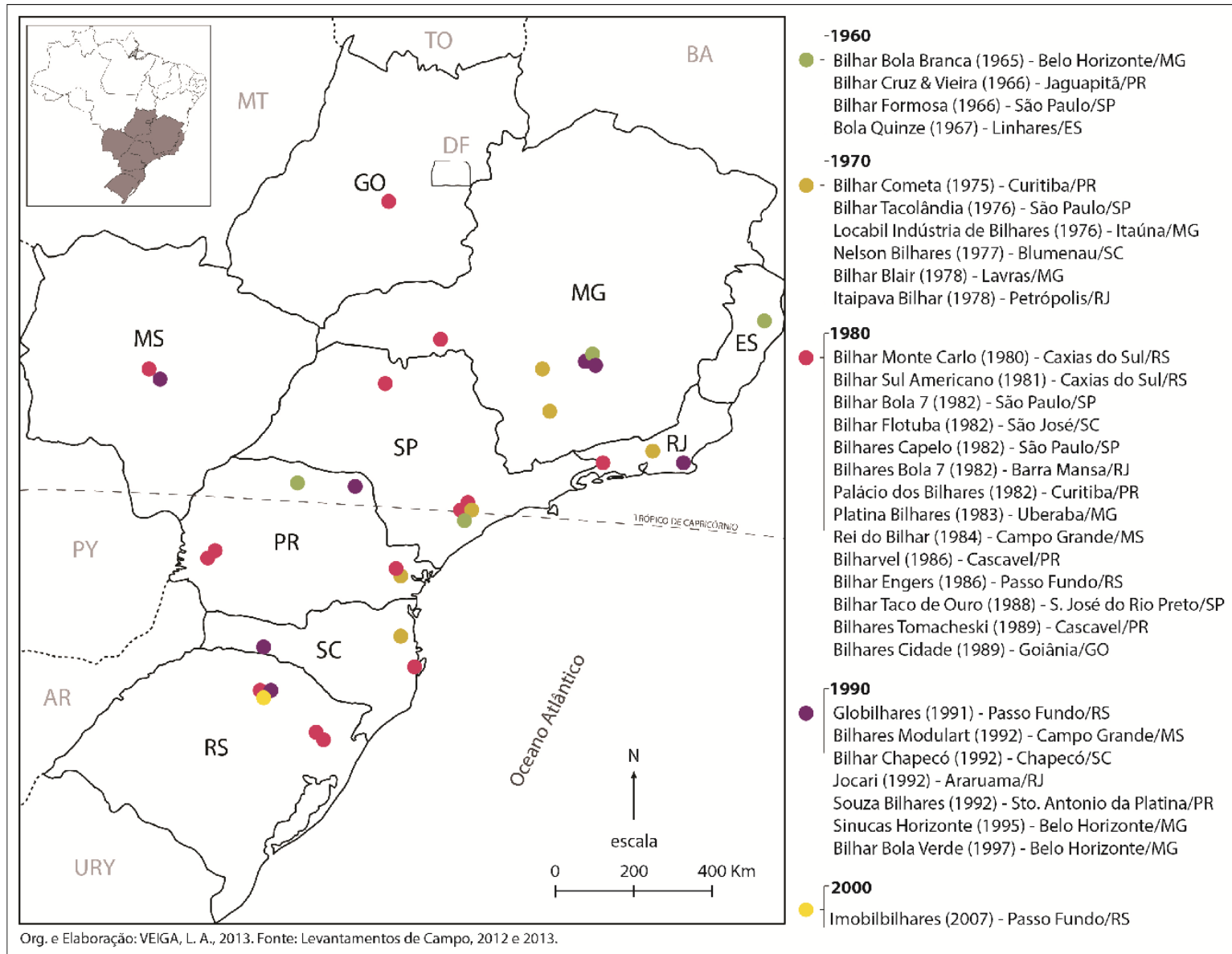
A partir da década de 1940, mais algumas fábricas de mesas para bilhar foram criadas nestas duas cidades. Isto se deve por um lado, ao contexto favorável ao desenvolvimento da produção industrial nacional, que passou a apresentar índices elevados de

crescimento da produção industrial. Segundo Rangel (1986, p. 32), no período de 1938 a 1963, o Brasil emergiu “[...] como uma das economias mais dinâmicas do mundo, provavelmente a mais dinâmica do mundo capitalista”. E por outro, a criação de inúmeros salões de sinuca, tanto em São Paulo/SP como no Rio de Janeiro/RJ, bem como pela organização de campeonatos esportivos envolvendo o jogo de sinuca, por iniciativa das associações de caráter desportivo (Levantamento de campo em 2012).

A criação das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul teve continuidade no decorrer dos anos de 1960 e 1970, que assinalaram o final da fase expansiva e início de um período recessivo da economia brasileira. Nesse contexto foram criadas a Bilhar Bola Branca em Belo Horizonte (1965), a Bilhar Formosa em São Paulo/SP (1966), a Cruz & Vieira, primeira fábrica instalada em Jaguapitã/PR (1968), a Tacolândia criada em São Paulo/SP (1976), a Nelson Bilhares, em Blumenau/SC (1977), a Bilhar Blair de Lavras/MG (1978), dentre outras.

Assinala-se que a expansão quantitativa desse tipo de fábrica continuou com o início de outra fase recessiva no Brasil, que resultou em anos de crise (inflação elevada, dívida externa, etc.) na década de 1980, com agravamento no decorrer da década de 1990, devido às imposições do neoliberalismo adotado pelos governos Collor e FHC (abertura do mercado interno, privatizações das estatais, continuidade da elevada taxa de juros, etc.). Mesmo em período recessivo, teve-se a criação das seguintes empresas industriais: a Bilhar Monte Carlo (1980) e a Bilhar Sul Americano (1981), ambas em Caxias do Sul/RS, Bilhar Bola 7 em São Paulo/SP (1982), Bilhar Flotuba em São José/SC (1982), Bilhar Engers em Passo Fundo/RS (1986), Bilhar Taco de Ouro em São José do Rio Preto/SP (1988), Globilhares em Passo Fundo/RS (1991), Bilhar Chapecó em Chapecó/SC (1992), dentre outras (mapa 1).

No caso específico de Jaguapitã/PR, conforme Veiga (2007) e levantamentos de campo realizados em 2011/2012, cerca de 20 empresas de mesas para bilhar foram instaladas entre os anos de 1980 e 2000.



Mapa 01. Localização de algumas fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro.

Fonte: Levantamentos de campo, 2012 e 2013.

Org.: VEIGA, L. A., 2013.

Observa-se que a expansão do número de fábricas de mesas para bilhar ocorreu justamente nas décadas recessivas de 1980 e 1990. Nesse sentido, as fases recessivas tornam-se relativamente mais favoráveis à implantação de determinados tipos de fábricas, principalmente aquelas que demandam pouco capitais e podem contar com a mão-de-obra tornar-se mais barata, equipamentos e máquinas de baixo custo⁶⁰.

Embora não se disponha da quantidade total de fábricas de mesas para bilhar criadas a partir de 1980 nos estados do Centro-Sul, os números apresentados por Veiga (2007) e informações obtidas até o momento nos levantamentos de campo (2011/2012/2013), indicam que nas décadas de 1980 e 1990, ocorreu a ampliação significativa do número de fábricas de mesas para bilhar nos estados do Centro-Sul, por agentes sociais diversos, que em meio as possibilidades entreabertas em momentos de crise, buscaram e implantaram medidas e soluções que naquele momento pudessem fazer frente à perda de ritmo do crescimento econômico (FRESCA, 2004), como é o caso das atividades produtivas de mesas para bilhar.

Partindo das proposições de Cheptulin (1982), entende-se 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, ocorreu em diferentes cidades do Centro-Sul a partir da existência correlacionada de aspectos internos (o necessário) com circunstâncias ou variáveis externas (o contingente).

Buscando-se correlação com as ideias do autor, entende-se que as circunstâncias externas (o contingente) seriam os problemas oriundos da nova fase recessiva mundial, iniciada em 1973, com a primeira crise do petróleo e intensificada após a década de 1980 no Brasil, quando coincidira a fase descendente interna com a mundial, resultando na desaceleração econômica.

Mas, quais seriam os aspectos internos (o necessário), que poderiam ser entendidos, enquanto particularidades de uma formação socioespacial concretizada em várias porções do Centro-Sul?

A par das leituras realizadas, pode-se apontar dois elementos particulares a porções do Centro-Sul: a pequena produção mercantil (MAMIGONIAN, 2005) e um segundo, denominado de contato próximo, que no entendimento de Fresca (2000) foi de suma importância para a criação - via agentes sociais locais - das fábricas de mesas para bilhar.

⁶⁰ Vale lembrar que em fases recessivas, trabalhadores, pequenos empresários, dentre outros, buscam alternativas diversas para a recessão, desemprego, etc., e uma das possibilidades pode ser a criação de uma pequena fábrica, no caso, de mesas para bilhar.

3.1.1. A pequena produção mercantil

Pautando-se nos trabalhos teóricos produzidos por Marx (1985), Lênin (1982), dentre outros, e em levantamentos empíricos realizados principalmente na porção Sul do Brasil, Mamigonian, desde 1958, passou a dedicar-se ao entendimento da formação socioespacial do Brasil Meridional - século XIX e início do XX-, identificando elementos que evidenciam uma organização do espaço distinta daquela dominante, cujas áreas das propriedades eram bem menores, as residências mais próximas umas das outras, uso do solo mais intensivo, maior número populacional e forte presença de imigrantes europeus e descendentes, com diferentes habilidades, ou seja, o autor passou a identificar a presença da pequena produção mercantil em diversas porções do Brasil Meridional.

Para o autor, essa estrutura social organizada a partir da dinâmica pequena produção mercantil e reforçada por uma diversidade de profissões artesanais, comerciais e de serviços provenientes da Europa, cujos países estavam em etapas de industrialização distintas, imprimiu no Sul do Brasil, em linhas gerais, uma dinâmica econômica diferente daquelas áreas de campos, ao resultar na precocidade do processo industrial iniciado com pequenos capitais nos fins do século XIX (MAMIGONIAN, 2005).

Em se tratando da discussão sobre a formação socioespacial da porção aqui denominada como Centro-Sul, é importante pontuar que devido aos fatores históricos e geográficos tem-se formação socioespacial de grande e pequena propriedade. Em relação a esta última, a dinâmica da pequena produção mercantil se realizou e se realiza diferenciadamente entre estados, como em áreas dentro de um mesmo estado. Exemplar de diferenças ocorre na porção nordeste de Santa Catarina e no norte do Paraná.

No nordeste de Santa Catarina Pereira (2003) afirma que devido o estabelecimento de agricultores alemães em pequenas propriedades - e por seguinte de outros grupos de imigrantes europeus no decorrer do século XIX-, ocorreu o início de uma diversificada pequena produção mercantil rural (produtos alimentares, tais como manteiga, banha, leite, queijo) e urbana (atividades de artesãos, como ferreiros, marceneiros, tecelões, alfaiates, sapateiros). Em meio a essa diversificação foi estabelecido um comércio do excedente da produção através do sistema colônia-venda para aquisição de outras mercadorias. Essas relações estabelecidas por esses imigrantes resultaram em “[...] um dinamismo que articulado às complexas relações econômicas, sociais e espaciais inter e extra-regionais decorrentes da evolução do capitalismo no Brasil e no mundo, propiciou o

surgimento e a consolidação de um vigoroso parque industrial” (PEREIRA, 2003, p. 108) na porção nordeste de Santa Catarina.

No norte do Paraná no início do século XX pelo fato da ocupação ter ocorrido a partir de loteamentos rurais baseados em pequenas propriedades com produção de café, alimentos e matérias primas - apresentando forte concentração populacional no campo e criação de inúmeras cidades - houve desde sua fase de ocupação uma importante inserção na divisão territorial e internacional do trabalho (FRESCA, 2000).

Diferentemente destas, existem ainda as áreas de predomínio do latifúndio pecuarista, como é o caso do Triângulo Mineiro – MG, onde localiza-se Uberaba. No que tange o Triângulo Mineiro, a formação socioespacial tem sua origem na grande propriedade rural, na baixa densidade demográfica e baixo dinamismo econômico pela carência de atividades que perdurou até o final do século XVIII. Mediante a atração de pecuaristas, a partir do início do século XIX, processou-se a instalação das primeiras grandes fazendas, o que imprimiu dinamicidade econômica à região (LOURENÇO, 2007). Essa dinamização da economia aumentou na segunda metade do século XX frente o desenvolvimento do agronegócio no Triângulo Mineiro.

No entanto, mesmo em formações sociais como esta, com predomínio da grande propriedade, a pesquisa de campo identificou a gênese de fábricas de bilhar mediante investimentos de pequenos capitais.

Desta forma os dados levantados por Veiga (2007) e os levantamentos de campo realizados em 2011/2012/2013 demonstram que a origem das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul está intimamente correlacionada à pequena produção mercantil urbana e rural, mediante o investimento de parques capitais⁶¹ na atividade fabril como pode ser observado na tabela 07. Verificou-se um predomínio da gênese das fábricas de mesas para bilhar no contexto da pequena produção mercantil, mas é importante destacar que há pequenas atividades urbanas em áreas que estão inseridas em porções de latifúndio⁶².

⁶¹ Ressalta-se que no caso deste estudo, durante as entrevistas os empresários afirmaram não ter recorrido a programas do governo como micro-crédito orientado, PRONAF entre outros, para investir na criação da empresa fabril.

⁶² Mais Sobre o assunto ver dentre outros: FRESCA, 2000; PEREIRA e VIEIRA, 1997/2007; BASTOS, 2000; ESPÍNDOLA, 2002; SILVA, 2006; CASARIL, 2014; BESSA, 2007; LOURENÇO, 2007.

Tabela 07: A origem do capital empregado na instalação de algumas fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro.

<i>Ano</i>	<i>Empresas Industriais</i>	<i>Origem do capital inicial</i>
1976	Empresa 1 São Paulo/SP	Lucro obtido em um estabelecimento comercial de mesas para jogos diversos e acessórios
1967	Empresa 2 São Paulo/SP	Venda de um caminhão, de um terreno e acúmulo de economias pessoais
1967	Empresa 3 Jaguapitã/PR	Economias do salário e financiamento bancário
1969	Empresa 4 Jaguapitã/PR	Evolução de marcenaria para fábrica e economias pessoais
1975	Empresa 5 Jaguapitã/PR	Renda obtida no café e financiamento bancário
1977	Empresa 6 Jaguapitã/PR	Economias do trabalho em outra fábrica de bilhar
1977	Empresa 7 Blumenau/SC	Informação não disponível
1980	Empresa 8 Jaguapitã/PR	Evolução de marcenaria para fábrica e economias pessoais
1982	Empresa 9 Jaguapitã/PR	Renda obtida na agricultura e rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar
1983	Empresa 10 Uberaba/MG	Economias do trabalho em outra fábrica de bilhar como marceneiro
1984	Empresa 11 Jaguapitã/PR	Rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar e venda de bens pessoais
1985	Empresa 12 Jaguapitã/PR	Dissolução de sociedade
1985	Empresa 13 Jaguapitã/PR	Rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar
1986	Empresa 14 Jaguapitã/PR	Rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar e dissolução de sociedade
1986	Empresa 15 Jaguapitã/PR	Venda de bens pessoais
1987	Empresa 16 Jaguapitã/PR	Dissolução de sociedade
1987	Empresa 17 Jaguapitã/PR	Economias da agricultura e venda de bens pessoais
1989	Empresa 18 Jaguapitã/PR	Rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar
1990	Empresa 19 Jaguapitã/PR	Dinheiro do acerto de rescisão de contrato e venda de bens pessoais
1991	Empresa 20 Jaguapitã/PR	Capital obtido em um estabelecimento (máquina) de beneficiamento de café
1991	Empresa 21 Jaguapitã/PR	Venda de bens pessoais
1992	Empresa 22 Jaguapitã/PR	Venda de bens pessoais (sogro)
1992	Empresa 23 Santo Antônio da Platina/PR	Dissolução de sociedade e economias da atividade anterior (trabalhava no comércio)
1993	Empresa 24 Jaguapitã/PR	Rendimento da propriedade de linha de bilhar e venda de bens pessoais (pai e sogro).
1994	Empresa 25 Jaguapitã/PR	Venda de bens pessoais e renda obtida na pecuária
1994	Empresa 26 Jaguapitã/PR	Rendimento de uma safra de soja (pai)
1996	Empresa 27 Jaguapitã/PR	Economias do trabalho como funcionário numa linha de outra fábrica
1997	Empresa 28 Jaguapitã/PR	Venda de bens pessoais e rendimento da propriedade de linha de bilhar
1997	Empresa 29 Belo Horizonte/MG	Economias pessoais (época que foi trabalhar em Portugal)
1999	Empresa 30 Jaguapitã/PR	Rendimento da propriedade de linha de bilhar e lucro de estabelecimento comercial
2002	Empresa 31 Jaguapitã/PR	Bancário (acertos de rescisão de contrato)
2003	Empresa 32 Jaguapitã/PR	Dissolução de sociedade
2004	Empresa 33 Jaguapitã/PR	Rendimento da propriedade de linha de bilhar
2007	Empresa 34 Passo Fundo/RS	Dissolução de sociedade

Fonte: Levantamentos de Campo em 2011/2012/2013 e Veiga (2007). / Org. VEIGA, L. A., 2013.

Antonio Hernandez⁶³, proprietário da empresa Bilhar Formosa, fundou sua fábrica em 1967 com capital obtido a partir da venda de um caminhão, de um terreno e de economias pessoais na cidade de São Paulo/SP, passando a produzir diferentes tipos de mesas e acessórios como bola, taco, etc., objetivando atender outros fabricantes e donos de linhas de locação em diversos estados brasileiros.

Percurso semelhante tivera o proprietário da empresa Bilhar Tacolândia, que a partir de lucro obtido em um estabelecimento comercial de mesas para jogos diversos e acessórios⁶⁴, instalou no segundo semestre de 1976, a fábrica de mesas para bilhar. No entanto, ao contrário do anterior, esse empresário passou a fabricar e reformar mesas de jogos do tipo residencial, para atender a partir do final da década de 1970, os grandes estabelecimentos comerciais e, após 1990, o mercado residencial (condomínios, clubes, edifícios, áreas de lazer de empresas, etc.), deixando de lado as linhas de locação.

O mesmo caminho seguiu o empresário da fábrica Imobilbilhares de Passo Fundo/RS, que instalou em 2007 a fábrica com capital oriundo da dissolução de sociedade em uma fábrica de mesas para bilhar que produzia para a locação em linhas⁶⁵ no Rio Grande do Sul. Instalou sua própria fábrica para produzir mesas para jogos para outro mercado consumidor, cujas mesas são trabalhadas artesanalmente em padrões europeus, além de fabricar de acordo com o pedido do cliente (customizada).

Em se tratando das duas empresas industriais entrevistadas no estado de Minas Gerais, desde quando foram criadas as mesmas produzem mesas para bilhar unicamente para a locação. A Platina Bilhares instalada em Uberaba/MG desde 1983, na segunda metade da década de 1980, passou a fabricar a base das mesas para bilhar com placas de aço. O atual proprietário dessa fábrica trabalhou por muitos anos como marceneiro na mesma e, posteriormente, com acúmulo de dinheiro e experiência na produção de mesas para bilhar, instalou sua primeira fábrica em Montes Claros/MG. Na década de 1990 em sociedade

⁶³ Neste estudo, por meio dos relatos obtidos durante as entrevistas de campo verificou-se a importância do empresário Antonio Hernandez em meio aos fabricantes que realizavam a locação nos estados do Sul e Sudeste, o mesmo se destacou nas últimas décadas como um dos principais fornecedores de mesas e matérias-primas/acessórios para bilhar.

⁶⁴ Segundo entrevista concedida em abril de 2012, esse primeiro estabelecimento comercial de mesas para jogos diversos (loja) foi instalado em 1969 pelo pai do atual proprietário, a partir de economias da propriedade de linhas de locação em sociedade com tio do atual proprietário que disponibilizou economias do trabalho como feirante. No início de 1976, o atual proprietário -que já era funcionário dessa loja- utilizou economias pessoais e dinheiro obtido com a venda de um carro para comprar a loja que, até então era de propriedade de seu pai e de seu tio.

⁶⁵ De acordo com os levantamentos de campo em março de 2012, essa primeira fábrica de mesas para bilhar fora montada no ano de 2005 a partir de economias acumuladas durante o trabalho como garçom em São Paulo/SP + economias acumuladas pelo cunhado durante o período que se dedicara a agricultura, formando assim uma sociedade.

com um de seus filhos passou a ser proprietário também da Platina Bilhares. A empresa Bilhar Bola Verde instalada em Belo Horizonte/MG desde 1997 também foi criada a partir de economias do trabalho do atual proprietário, quando o mesmo migrou para Portugal e lá ficou certo tempo trabalhando para investir em um negócio próprio quando retornasse ao Brasil.

Por fim, têm-se os fabricantes do Paraná que vendem o produto final e aqueles que locam as mesas em linhas. Estes, assim como os demais, também instalaram suas fábricas mediante capital obtido na pequena produção mercantil urbana e rural. A Souza Bilhares, empresa criada em 1992 na cidade de Santo Antônio da Platina, em sociedade por três irmãos a partir de economias da atividade anterior e da experiência na marcenaria por um dos irmãos. Inicialmente, os proprietários investiram na produção de mesas para linhas de locação, mas aos poucos começaram a fabricar mesas para a venda, passando assim a diminuir paulatinamente as linhas de locação da fábrica.

Em se tratando especificamente da produção para a locação em linhas, no caso paranaense, tem-se o caso dos empresários da cidade de Jaguapitã, que fabricam mesas exclusivamente para serem locadas em linhas de locação.

De acordo com estudos realizados por Veiga (2007) e levantamentos de campo nos anos de 2011 e 2012, a produção fabril de mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã ocorreu a partir da iniciativa de Levi Vieira e Nestor Ananias Cruz, agentes sociais locais de origem urbana, que trabalhavam como representantes comerciais de artigos para vestuário no Norte do Paraná. Em 1967, ainda de forma modesta, começaram a produzir mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã.

Tal iniciativa surgiu após um proprietário de estabelecimento comercial (bar) de uma cidade do norte-paranaense ter solicitado a Levi e Nestor que trouxessem de Ponta Grossa/PR⁶⁶ uma mesa para pebolim⁶⁷. Assim que a mesa foi entregue, os dois amigos perceberam que era uma atividade lucrativa, iniciando a partir de então a produção de mesas para pebolim. Chama-se a atenção o fato desta primeira unidade ter sido criada no final de 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 a 1973 (RANGEL, 1986). E ao mesmo tempo, era o momento em que o

⁶⁶Até o final da década de 1960, não eram produzidas no Norte do Estado mesas para o pebolim e nem para bilhar.

⁶⁷Jogo popularmente conhecido como pebolim ou pimbolim (São Paulo, Paraná, Santa Catarina e sul de Minas Gerais), totó (Pernambuco, Bahia, Ceará, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Pará e outros), pacaú ou fla-flu (Rio Grande do Sul), foi inspirado no futebol e consiste em manipular bonecos presos a manetes, possibilitando "jogar futebol" em uma mesa.

Norte do Paraná passava por profundas transformações agrárias, populacionais, dentre outras, exigindo novas atividades.

A partir da produção das primeiras mesas para pebolim, Levi e Nestor resolveram fabricar mesas para bilhar, ao perceberem que nos bares os fregueses adultos preferiam esse jogo ao de pebolim. Então os funcionários⁶⁸ responsáveis pela produção, a partir de uma mesa para bilhar adquirida pelos proprietários da fábrica Cruz & Vieira, desmontaram e produziram na sequência as peças para a reprodução de outras mesas, dando assim, início à fabricação de mesas para bilhar.

Como a preferência pelas mesas para bilhar nos estabelecimentos comerciais era maior, as mesas para pebolim ficaram em segundo plano⁶⁹. A partir de capital oriundo de financiamento bancário e rendas pessoais de seus salários, os sócios 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 sequência mesas para bilhar.

A segunda fábrica de mesas para bilhar foi criada ainda no final da década de 1960, por iniciativa do pai de José Antônio Zago. Essa família de origem urbana e com experiência na atividade de marcenaria - 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 como mesas, cadeiras, armários, entre outros, para serem vendidos na região. Em 1966, a família mudou-se para Jaguapitã 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 possuía 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 a produção de mesas em um primeiro momento.

⁶⁸A fábrica Cruz & Vieira possuía três marceneiros nos primeiros anos de instalação, sendo um deles Carlos Cruz, irmão de Nestor Ananias Cruz.

⁶⁹ Até 2006, embora em escala reduzida, praticamente todas as fábricas 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 empresário não tem a mesa para pebolim, o dono do estabelecimento procura outro que possua as duas mesas.

Portanto esse empresário 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. Somente em abril de 1987 a família Zago investiu na locação de suas próprias mesas, passando a estabelecer linhas em várias cidades do Paraná e do Mato Grosso.

A partir da década de 1970, ocorreu outra forma de expansão da atividade industrial em Jaguapitã. 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 produziu para vender para outros que estabeleciam linhas. Muitas pessoas que possuíam linhas, a partir de certo acúmulo de dinheiro implantaram a unidade industrial.

Dentre essas pessoas, pode-se destacar Antônio Domingues Neto, de origem rural, que por volta de 1971, foi convidado por um amigo para ser ajudante em uma linha para o Triângulo Mineiro⁷⁰, 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 empresa, pagavam para outra fábrica produzir 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.

A instalação da fábrica por Antonio Domingues Neto só ocorreu 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 empresário 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 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 possuíam propriedade rural em Jaguapitã, também investiram na atividade industrial de mesas

⁷⁰Antônio Domingues Neto possuía 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 fábrica precursora em mesas para bilhar em Jaguapitã/PR.

para bilhar. De acordo com Veiga (2007) e com os levantamentos de campo 2011 e 2012, verificou que no decorrer da década de 1970 poucas fábricas foram instaladas em Jaguapitã.

Essa atividade tomou impulso maior na cidade nas décadas seguintes, quando a economia mundial e brasileira entrou na fase recessiva do quarto ciclo longo (4º Kondratieff) iniciada em 1973, com a crise do petróleo (RANGEL, 1986), sempre relacionada às iniciativas de agentes sociais locais. Essas iniciativas e investimentos locais, segundo Fresca (2004), implicam em transferência de capital de atividades urbanas e rurais (pequena produção mercantil) em direção à instalação de estabelecimentos industriais.

No decorrer da década de 1970/1980, vários estabelecimentos comerciais como os bares⁷¹ 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, tendo em vista que a partir do final da década de 1970 e início de 1980, as transformações na agropecuária se concretizaram em Jaguapitã, via mecanização da lavoura.

Nesse contexto de ampliação das áreas ocupadas pelas culturas temporárias com redução da área destinada a cafeicultura e de mudanças nas relações sociais de trabalho no campo, agricultores resolveram ou foram obrigados a migrarem para a cidade, onde parte destes, passou a investir a renda acumulada nas atividades agrícolas - com destaque para a cafeicultura - nas fábricas de mesas para bilhar que despontavam como empreendimento lucrativo. A maioria conservou a propriedade rural como um complemento da renda, mediante a criação de gado bovino ou culturas mecanizadas. Cerca de 60% dos atuais proprietários de fábricas de mesas para bilhar tiveram origem rural e apenas 40% se dedicavam às atividades urbanas, anteriormente à produção fabril.

Destaca-se o papel dos agentes locais, por serem estes os responsáveis no decorrer do período de 1970-2000, pela implantação e consolidação do setor produtivo industrial de mesas para bilhar em Jaguapitã, que contava com 46 unidades fabris ativas em 2012, ocupando no cenário nacional o patamar de cidade com maior número de fábricas de mesas para bilhar (Levantamentos de campo, 2012).

Diante do que foi apresentado, em relação aos agentes sociais locais representados pelos pequenos proprietários rurais, comerciantes e ex-funcionários com técnicas e habilidades para a produção de mesas para bilhar, destaca-se a importância da ação dos mesmos para a gênese desta produção no Centro-Sul do Brasil.

⁷¹ A expressão bar/botequim representa a integração dos indivíduos/grupos a um sistema de mercado vinculado à sociedade de consumo (SILVA, 1978).

3.1.2. O contato próximo

Em se tratando da expansão das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul, chama-se a atenção para a idéia de contato próximo, considerado um processo importante na expansão de atividades, em sua maioria, econômicas. Este processo, explicado por Fresca (2000), trata-se da expansão numérica de empresas do mesmo tipo em uma dada cidade, mediante ação de ex-empregados e/ou ex-sócios, bem como do ingresso de pessoas de diversos setores produtivos (muitas vezes sem ligação direta com a atividade), que observando ascensão social dos proprietários, acabam por investir na mesma atividade econômica. Nas palavras de Fresca (2000, p.361) “[...] 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 ou agentes privados como forma de fomentar a criação [...]” desses estabelecimentos.

Nesse sentido, em se tratando de São Paulo e Rio de Janeiro, a criação das primeiras fábricas está intimamente relacionada ao início da produção de mesas pela Brunswick em 1932 na cidade do Rio de Janeiro, pois a partir desta fábrica outras foram instaladas mediante a experiência adquirida ao entrar em contato com marceneiros que trabalhavam nessa empresa. Como exemplo tem-se o caso do atual proprietário da Tacolândia, que ao entrar em contato com Luciano Condorelli, aprendeu a produzir mesas nos padrões empresa Bilhar Brunswick (Levantamentos de campo, 2012).

Esse processo de criação de uma empresa industrial de mesas para bilhar a partir do contato próximo ocorreu também a partir da formação e posterior dissolução de sociedade, seguida de criação de nova empresa pelo ex-sócio, ou por experiência adquirida como funcionários, que depois iniciaram atividades industriais próprias (FRESCA, 2005). Como exemplo tem-se a empresa Imobilbilhares de Passo Fundo/RS, criada a partir da dissolução de uma sociedade entre cunhados, que fabricavam mesas para locação. Outro exemplo a empresa industrial Cruz & Vieira, criada no final de década de 1960 em Jaguapitã/PR, que alcançou grande sucesso nos anos seguintes e acabou por estimular a instalação de outras fábricas de mesas para bilhar na cidade. Ou seja, a ampliação das áreas de locação no decorrer da década de 1970 pela fábrica precursora e a visível lucratividade desses dois sócios, despertou o interesse de outras pessoas no decorrer das décadas seguintes. A ação desses agentes sociais refletiu na ampliação do número de estabelecimentos de mesas para bilhar nessa pequena cidade, principalmente a partir da década de 1980.

Levando-se em consideração as informações obtidas sobre a atividade anterior desenvolvida pelos fabricantes de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro durante as entrevistas de campo 2011/2012/2013, é possível agrupá-los em quatro grupos distintos: o primeiro composto por proprietários rurais, que diante de transformações da estrutura produtiva que até então era baseada na cafeicultura e no cultivo de cereais e matéria-prima, pela introdução de culturas mecanizadas, transferiram parcela das rendas para investimento na abertura da fábrica de mesas para bilhar, situação essa verificada 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 da venda de veículos e/ou casas para a instalação do estabelecimento industrial não precisando dispor da propriedade rural. Outros dispuseram de parte das terras como forma de obter o capital necessário para a instalação da fábrica.

No segundo grupo, estão os filhos e/ou genros cujos pais ou sogros eram proprietários rurais e diante das perspectivas de lucros na fábrica de mesas para bilhar, desejando 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. Fábricas essas que passaram a ser de propriedade e responsabilidade do filho ou genro.

Os ex-funcionários e ex-sócios das indústrias de mesas para bilhar foram agrupados no terceiro grupo, por serem agentes sociais que a partir da experiência prévia como funcionários de produção/comercialização ou do setor administrativo da empresa, passaram a investir seus recursos na instalação de unidades industriais próprias. No caso de ex-sócio, o período de convivência administrativa na sociedade permitiu o conhecimento de uma série de fatores referentes ao funcionamento da fábrica, 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, marceneiros ou responsáveis pelo trabalho na linha, após o acúmulo de experiência e de certa poupança, também passaram a investir na instalação de uma fábrica própria.

Considerando o contato direto com a atividade de fabricação de mesas para bilhar um elemento importante para a criação de outras empresas, ressalta-se que alguns empresários antes de instalarem suas fábricas já possuíam linhas de mesas para locação, acumulando assim, além do capital, certa experiência. Ou então, esses elementos somados a outras fontes de rendimento resultaram na instalação de fábricas.

No quarto grupo estão as pessoas ligadas às atividades urbanas como comércio, fabricação de móveis, beneficiamento de café ou que eram profissionais liberais. No caso desses agentes sociais, ocorreu o investimento de economias acumuladas nas atividades anteriores ou então da quantia recebida como acerto com o patrão para a instalação de suas indústrias de mesas para bilhar.

É necessário destacar que durante os levantamentos de campo ficou evidente que os empresários a partir de capital próprio investiram na abertura de suas fábricas em terrenos próprios que geralmente teriam fim residencial (figura 03).

Na figura 03 Chama-se a atenção para a organização e disposição dos equipamentos, máquinas e matérias-primas nos galpões. Observa-se que os mesmos foram dispostos de forma a facilitar o trabalho dos marceneiros durante a produção, ocupando áreas próximas as paredes e deixando área livre no centro para a circulação dos funcionários, manuseio das matérias-primas e mesas finalizadas⁷².

Essa forma de organização da produção, em parte, pode ser melhor compreendida a partir do entendimento dos aspectos produtivos relacionados a fabricação das mesas para bilhar.

3.2. Caracterização do Processo Produtivo e das Máquinas e Equipamentos

Conforme discutido anteriormente, frente a uma nova fase recessiva do capitalismo mundial a partir de 1973 (RANGEL, 1986) concretizada no Brasil via o declínio da produtividade, elevados índices de inflação com baixo crescimento econômico, o aumento do déficit orçamentário, a primeira crise do petróleo e o fim da manutenção das taxas fixas de câmbio - início da década de 1970-, os alicerces do paradigma fordista, até então predominante no modo de produção capitalista, passaram por transformações.

A queda da produtividade do trabalho - da mais-valia relativa nos termos de Marx (1985) - e a maior dificuldade na realização das mercadorias -redução da demanda agregada- afetaram o processo de acumulação de capital, assim como a taxa de lucro dos diversos empreendimentos privados.

⁷² Ressalta-se que esse estudo não contemplou os possíveis impactos ambientais provocados por esse tipo de fábrica tão pouco questões relacionadas a saúde do trabalhador e equipamentos de segurança.



Figura 03. Visão parcial de galpões destinados a fabricação de mesas para bilhar. A foto A e A1 são de dois estabelecimentos industriais localizados na cidade de Jaguapitã/PR. A foto A1 tem uma área menor por estar no fundo da residência do dono da empresa. Nos outros dois estabelecimentos foto B (empresa instalada em São Paulo/SP) e foto C (estabelecimento instalado em Passo Fundo/RS) os proprietários destinaram uma área maior para a produção e tentaram dispor os equipamentos de forma a facilitar o trabalho por setores de trabalho (corte lixamento, acabamento final, etc.).

Fonte: Levantamentos de campo em 2012.

Org.: VEIGA, L. A, 2012.

Nesse contexto, grupos industriais de países desenvolvidos objetivando atingir novos patamares de produtividade e competitividade diante da concorrência desregulada e da revolução tecnológica em curso, passaram a implementar, ainda na década de 1970 e no decorrer dos anos de 1980, mudanças no âmbito de suas estruturas produtivas via incorporação de elementos do paradigma técnico-produtivo e organizacional toyotista. Ou seja, passaram a adotar uma organização da produção sintonizada com a demanda (*just-in-time/Kaban*); estoque mínimo; produção flexível e ajustável às flutuações nos mercados; plantas produtivas desconcentradas; redução do operário estável; trabalhador polivalente e multifuncional; uso intensivo de tecnologias baseadas na microeletrônica; terceirizações e subcontratação de mão-de-obra, com destaque para o Japão, que alcançou a dianteira nessa disputa comercial (CORIAT, 1994).

Dessa forma, a produção passou a ser fundamentado em uma flexibilidade crescente tanto no nível econômico como no social, uma nova configuração do capitalismo. Nas palavras de Fischer (1994, p.69) trata-se da adaptação às mudanças nas condições econômicas, políticas e tecnológicas, assim como da rápida integração dos avanços permitidos pela inovação tecnológica. Essa adaptação foi crescente no decorrer da década de 1980 e 1990 nas grandes e médias empresas industriais de vários países.

Embora nos anos de 1980 alguns grupos de empresas brasileiras tenham adotado novos métodos organizacionais e gerenciais do toyotismo, somente a partir de 1990 foi ampliado. Em meio à política econômica liberal dos anos de 1990, as empresas industriais (diferentes gêneros e ramos) foram forçadas a se pautarem por novos critérios de qualidade e produtividade, engendrados pelo acirramento da concorrência, após a abertura comercial e pela valorização da taxa de câmbio. Essas mudanças nas políticas econômicas e na forma de atuação do Estado repercutiram no desenvolvimento do processo de transformações pelo qual vem passando parte do setor produtivo industrial no Brasil⁷³.

Afirma-se que apenas parte do setor industrial brasileiro esteja passando por essas transformações por se entender que os tempos são diferentes entre instituições, empresas, homens e será diferente de lugar para lugar (SANTOS, 2004, p. 267). Isso porque “[...] o tempo rápido não cobre a totalidade do território nem abrange a sociedade inteira. Em cada área, são múltiplos os graus e as modalidades de combinações”, resultando em continuidades e descontinuidades na produção industrial.

⁷³Ressalta-se que o ritmo, intensidade e forma de introdução das inovações produtivas, organizacionais e tecnológicas no setor industrial brasileiro adquiriram características distintas daquele ocorrido nos países centrais, apesar de guardar certas similitudes.

Nesse sentido, entende-se que o toyotismo não se realiza como modelo puro de organização da produção, pelo fato das “[...] ações que animam os objetos técnicos [...]” (SANTOS, 2004, p. 267) em busca da produção e reprodução ampliada do capital resultarem em uma articulação em maior ou menor intensidade com formas pretéritas de racionalização do trabalho como o taylorismo/fordismo (ALVES, 2007).

Essa perspectiva de entendimento da reestruturação da produção enquanto um processo dinâmico, no qual elementos do ‘novo’ não se sobrepõem ao ‘velho’ mas sim, coexistem na mesma empresa (LENCIONI, 1998) ou em diferentes empresas no mesmo tempo e espaço, permite o estudo de indústrias que produzem segundo os ‘tempos lentos’, como no caso das empresas fabricantes de mesas para bilhar, que diferentemente da maioria das empresas de diversos setores industriais, não colocaram em prática as formas de organização do trabalho predominantes na atualidade, como o fordismo/toyotismo.

Verificou-se durante os levantamentos de campo nos anos de 2011 a 2013, que a maior parte das fábricas brasileiras no Centro-Sul brasileiro não adotou elementos do sistema taylorista⁷⁴ ou da produção pautada no sistema fordista⁷⁵, ou seja, não foram adotados pela maioria das empresas os princípios básicos de organização científica do trabalho, inexistindo a produção em massa; a divisão social 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 adotou-se o sistema de produção toyotista⁷⁶, que pode ser caracterizado dentre outros aspectos, pela organização flexível e integrada do trabalho nas indústrias (CORIAT, 1994).

⁷⁴Conjunto 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).

⁷⁵Sistema 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).

⁷⁶Criada 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).

Assim, levando-se em consideração a forma de organização do trabalho na maior parte das fábricas de mesas para bilhar visitadas no decorrer da elaboração dessa tese, todo o processo produtivo das mesas fica restrito aos marceneiros e seus auxiliares, funcionários esses que dominam todas as etapas de produção de uma mesa, do corte da madeira até o acabamento final, tendo os mesmos pleno domínio dos equipamentos. Esses funcionários fabricam determinadas quantidades (lotes) de cada peça (o corpo ou base da mesa, o quadro, as tabelas, os pés) e fazem todo o acabamento final em cada mesa montada.

Diante disso, pode-se afirmar que a maior parte dessas empresas industriais desde sua criação mantém a mesma forma de organização da produção, cabendo aos marceneiros e seus auxiliares a responsabilidade de executar todas as etapas de produção de uma mesa. Essa forma de organização da fabricação das mesas para bilhar é similar em grande parte das fábricas no Centro-Sul brasileiro (figura 04).

O trabalho dos marceneiros envolve basicamente as seguintes etapas: corte da madeira e similares, montagem da mesa, acabamento final, e 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 os pés da mesa, além de lixar a ardósia antes de revestir a mesma com tecido.

Na figura 04 é possível visualizar algumas etapas de produção de uma mesa nas fábricas: primeiramente fabrica-se a base da mesa feita em madeira (1), em seguida essa base é revestida com fórmica e a ardósia é fixada na parte superior (2 e 3). Ao fundo (3) peças que irão compor a mesa, denominadas “quadros” pelos marceneiros. O ‘quadro’ juntamente e outra peça chamada tabela serão fixados na parte superior da mesa. Cumpridas essas etapas, utiliza-se um equipamento para realizar o acabamento final na ardósia (4). Os pés das mesas para bilhar também são fabricados pelos marceneiros. Cada peça possui um acessório de alumínio que tem por função, adequar a mesa às irregularidades do piso no estabelecimento comercial (5). Por fim, após a fabricação, cada mesa é recoberta na parte superior por um tecido verde (6). Outra possibilidade para recobrir a mesa é uma capa confeccionada com napa.



Figura 04. Principais etapas de produção das mesas para bilhar em grande parte das fábricas do Centro-Sul brasileiro. 1- base da mesa feita em madeira; 2- ardósia que será utilizada para compor a mesa; 3- a base revestida com a fórmica e com a ardósia fixada na parte superior e ao fundo algumas peças que irão compor a mesa, denominadas 'quadros'; 4- equipamento para realizar o acabamento final na ardósia (lixar); 5- peças denominadas 'pés' da mesa para bilhar; 6- mesa finalizada recoberta na parte superior por um tecido.

Fonte: VEIGA, L. A., 2007 e Levantamentos de campo 2011. Org.: VEIGA, L. A, 2012.

No caso das fábricas que produzem para locação em estabelecimentos comerciais do tipo bar, quando necessário, os marceneiros também realizam as reformas das mesas danificadas durante a locação nos estabelecimentos comerciais (figura 05); trabalho esse que consiste na verificação dos danos e troca de peças ou partes que apresentam problemas. Ressalta-se que na maioria das fábricas, 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; em outros casos, a reforma é realizada em cerca de 80% de uma mesa ou então reforma total, sendo nesses casos necessária a presença do marceneiro.

Ainda em relação a figura 05, observa-se na foto B uma mesa em processo de reforma. Os marceneiros retiraram todos os acessórios, os laminados e a ardósia, restando apenas a base de madeira que será submetida à reforma.

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 trocadas as pontas de borrachas, lixados e envernizados. 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.

No caso das fábricas que produzem mesas para a comercialização, o processo de fabricação das peças e da mesa é semelhante àquele adotado nas empresas que fabricam para locação em linhas. A diferença reside no tipo de mesas, que dependendo do estilo, exigirá do marceneiro mais habilidade no entalhamento da madeira ou para a fabricação das peças, segundo os moldes de cada mesa conforme pode ser observado nas figuras 06 e 07.

As mesas produzidas pelas fábricas Imobilbilhares de Passo Fundo/RS e Tacolândia de São Paulo/SP para a venda, são classificadas como móveis para residências, demandando, portanto, maior acabamento e diferenciação.

O termo móvel para residência faz referência àquelas mesas produzidas apenas para serem vendidas como móveis, ou seja, o consumidor pode adquirir um móvel que será utilizado para o jogo e ao mesmo tempo irá compor a decoração da residência. Ou então, poderá adquirir outro tipo de mesa, a multiuso, que poderá ser utilizada para a prática do jogo e como mesa na sala de jantar, após a colocação de um tampo de MDF.



Figura 05. Vista parcial de mesas para serem reformadas. Foto A: mesas com a parte lateral (laminado) danificada. Foto B: mesas que serão reformadas desde a base. 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: VEIGA, L. A., 2007 e Levantamentos de campo em 2011.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

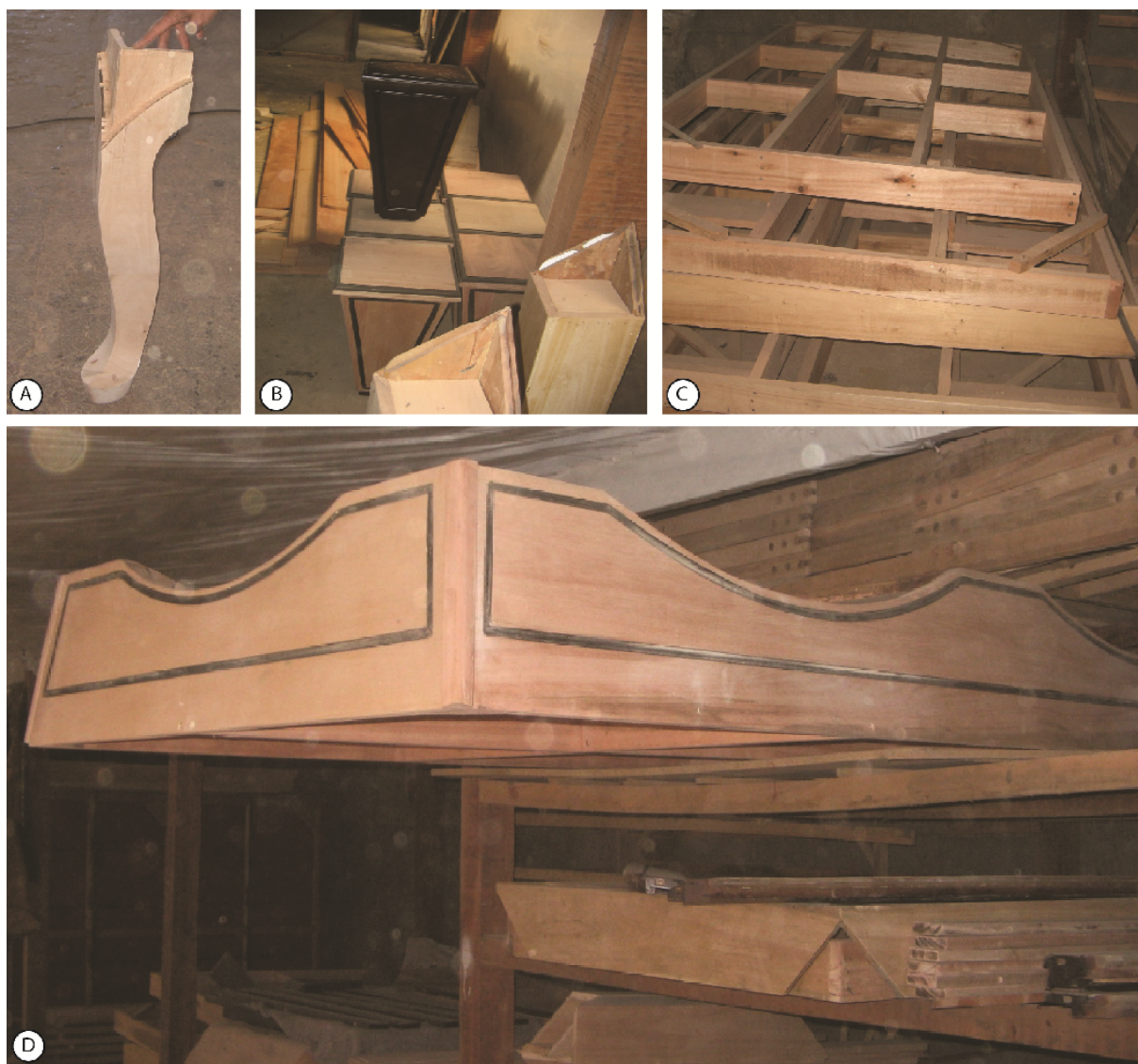


Figura 06: Vista parcial de algumas etapas de produção das mesas para bilhar na fábrica localizada na cidade de Passo Fundo/RS. Chama-se atenção para os pés de mesas nas fotos A e B. Na foto D observa a realização de um trabalho mais detalhado na parte exterior da base da mesa.

Fonte: Levantamentos de campo em 2012.

Org.: VEIGA, L. A, 2012.

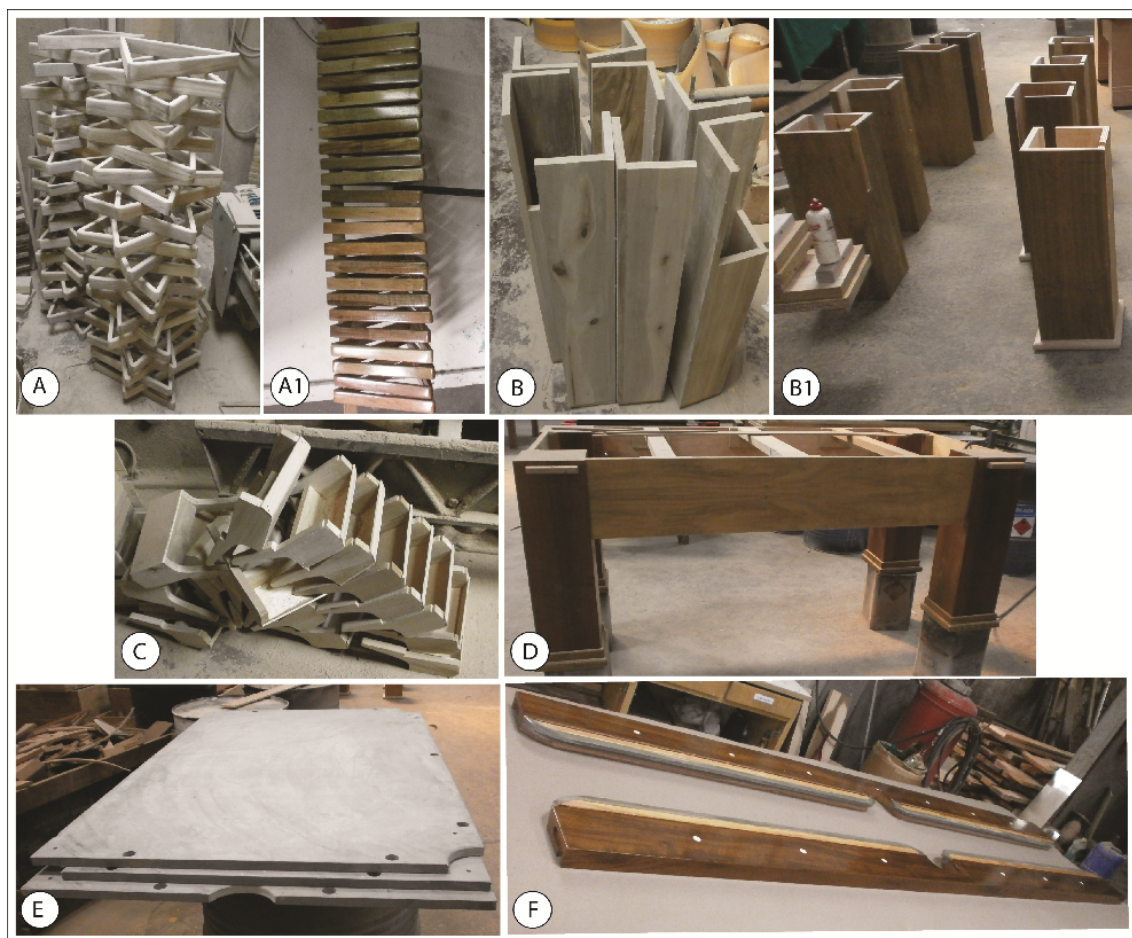


Figura 07: Vista parcial de algumas etapas de produção das mesas para bilhar na fábrica localizada na cidade de São Paulo/SP. As fotos A e A1 demonstram peças (antes e depois do acabamento final) utilizadas no momento do jogo, para agrupar as bolas antes da primeira tacada. Os pés das mesas (fotos B e B1) antes e depois do acabamento final. A foto C retrata uma gaveta utilizada em alguns tipos de mesas dessa fábrica. Uma mesa com a base e os pés (foto D) que em seguida receberá a ardósia (foto E) e a tabela (foto F) além de outros acessórios.

Fonte: Levantamentos de campo em 2012.

Org.: VEIGA, L. A, 2012.

Outro aspecto importante sobre a produção diz respeito aos equipamentos e máquinas, que diferentemente de outros tipos de estabelecimentos industriais, apresentaram poucas alterações em relação àqueles utilizados no ano em que as fábricas foram criadas. Isso em parte pode ser relacionado à forma de organização do trabalho na maior parte dessas fábricas, na qual o marceneiro é o responsável por todas as etapas de produção de uma mesa. Produto esse com baixíssimo grau de exigência durante a fabricação não requerendo, portanto, a utilização de máquinas mais sofisticadas.

No caso das empresas que produzem mesas com maior entalhamento, os empresários apontaram a importância de máquinas importadas que podem facilitar o trabalho do marceneiro. Mas os mesmos não possuem esse tipo de máquina devido ao preço final de

importação. Em linhas gerais, os equipamentos e máquinas mais utilizadas pelos empresários do Centro-Sul são aquelas mais simples destinadas para o trabalho com a madeira (figura 08).

Dentre as empresas visitadas, as máquinas e equipamentos eram de fabricação brasileira - em sua maioria para o trabalho com a madeira -, produtos esses facilmente encontrados no território brasileiro. Dentre os estados fornecedores de máquinas e equipamentos para as fábricas de mesas para bilhar, a maior quantidade é fornecida por São Paulo, com destaque para o grupo denominado Invicta Vigorelli Metalúrgica Ltda, localizado na cidade de Limeira/SP. Outra fábrica paulista responsável pelo fornecimento de equipamentos para o setor tem sido a fábrica Lanametal Ltda, localizada em Ribeirão Preto/SP.

Verificou-se durante os levantamentos de campo que os fabricantes de mesas para bilhar têm realizado investimentos relativamente baixos na aquisição de maquinários. Isso se deve às características do produto final que exige pequena quantidade de máquinas para o trabalho com a madeira e também a forma de produção, que por ser semelhante ao processo artesanal, não demanda a *priori* a utilização de equipamentos sofisticados e sim, da habilidade do marceneiro.

3.2.1. Caracterização da mão-de-obra e relações sociais

Em se tratando da fabricação de mesas para bilhar, a mão-de-obra para a produção é fundamental para a qualidade do produto final. Assim, o custo com o salário desse trabalhador pode variar muito de uma área para outra.

No Rio Grande do Sul, os empresários entrevistados relataram que o salário pago ao marceneiro varia de acordo com a disponibilidade e qualificação do mesmo para o trabalho com as mesas. Na última década, tem-se enfrentado a falta de mão-de-obra, principalmente aquela com maior habilidade na arte de entalhar na madeira. Mesmo quando se trata de fabricação de mesas mais simples, também verifica-se pouca disponibilidade de marceneiro. Frente essa baixa oferta de mão-de-obra qualificada, os salários dos funcionários da produção no ano de 2011 alcançaram cerca R\$900,00 para os auxiliares e ultrapassaram R\$2.000,00 no caso do marceneiro com habilidade.

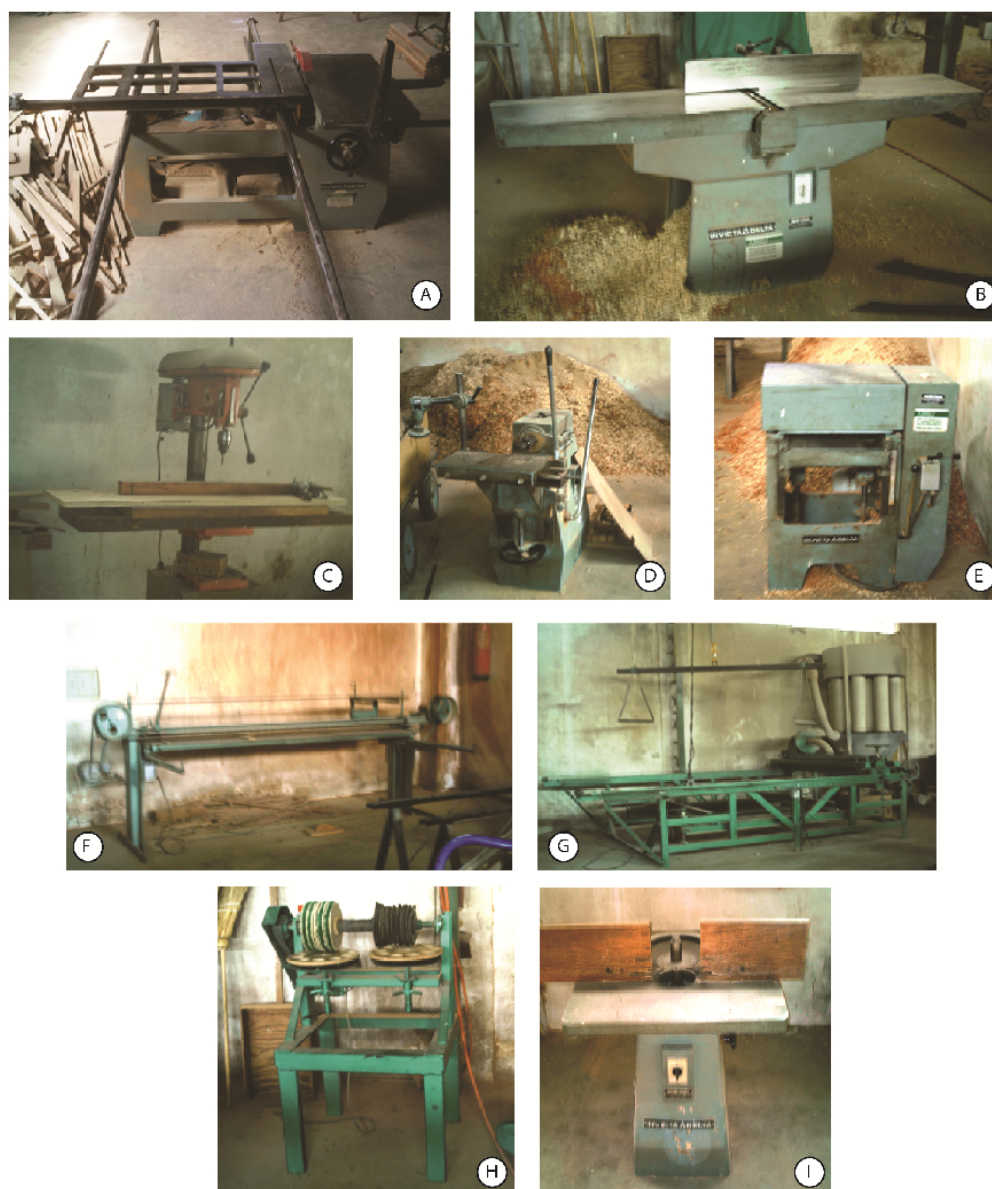


Figura 08. Vista parcial dos principais equipamentos e máquinas utilizadas pelos fabricantes de mesas para bilhar do Centro-Sul. A. Serra Circular com mesa móvel (para o corte de todas as madeiras e compensados em linhas retas; B. Desempenadeira (utilizado para desempenar a madeira e para fazer o acabamento nas lâminas (fórmica) no caso dos fabricantes de Jaguapitã/PR); C. Furadeira Vertical (utilizado para perfurar a madeira no sentido vertical); D. Furadeira Horizontal (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); E. Plana Desengrossadeira (para obter espessuras mais finas das madeiras maciças); F. Lixadeira de fita com disco (para lixar qualquer tipo de madeira); G. Em destaque um equipamento utilizado para lixar as bordas superiores da base da mesa e depois a ardósia quando fixada na base. H. Equipamento especial para polir bolas de mesas para bilhar; I. Tupia (esse equipamento é utilizado para entalhar a madeira e para o acabamento lateral).

Fonte: Veiga (2007) e Levantamentos de campo em 2011 e 2012.

Org.: VEIGA, L. A, 2012.

No caso dos empresários paranaenses de Jaguapitã/PR, em função do tipo de mesa fabricada e por estarem instalados em uma pequena cidade especializada nesse tipo de produção, estes contam com maior quantidade de trabalhadores para o trabalho com a madeira.

Nesse sentido, 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 fábricas. Esses trabalhadores quando empregados formalmente, são remunerados mensalmente, não tendo um piso salarial fixo para essa categoria, porque o valor pago a cada marceneiro variou de acordo com o porte da empresa, ocorrendo uma oscilação de R\$850,00 a R\$1400,00 ao mês no ano de 2011, chegando esse valor em algumas fábricas ao máximo de R\$1.700,00 mensais. No caso dos auxiliares de marcenaria, a média salarial é de R\$700,00 mensais (Levantamentos de campo, 2011).

No entanto, entre os empresários entrevistados, verificou-se que 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 nos quais o fabricante precisa produzir mais mesas para serem locadas em suas linhas ou então quando há muitas mesas para serem reformadas. Nesses casos, o processo de contratação é temporário, um tipo de subcontratação denominado por eles de 'regime de empreita', onde o valor da remuneração é negociado entre marceneiro e proprietário da fábrica, segundo a quantidade de mesas que seriam fabricadas ou reformadas (Levantamento de campo, 2011 e 2012).

Este processo de contratação do trabalhador para a produção propriamente dita das mesas revela uma fraca divisão social do trabalho no interior da unidade produtiva e ao mesmo tempo, demonstra de modo claro, o nível da super exploração da força de trabalho durante a produção de mesas para bilhar.

Quando hipoteticamente faz-se a comparação do salário pago com a quantidade de mesas que poderiam ser produzidas em um mês - caso a fábrica 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. A esse respeito, utilizando-se uma simulação da média do montante salarial, custos de produção e preço da mesa praticados no ano de 2011, - período no qual um marceneiro recebia mensalmente de R\$850,00 a R\$1.700,00 aproximadamente para a produção das mesas -, pode-se apresentar a seguinte idéia hipotética: 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 fábricas não funcionam aos sábados – no final do mês esse marceneiro teria produzido uma média de 10 mesas. Para o empresário industrial o custo de produção de cada mesa pode alcançar o valor médio de R\$650,00; sendo necessário nesse caso para a produção de 10 mesas o total de R\$6.500,00. Essas mesas que foram produzidas a um preço médio de R\$650,00, podem ser comercializadas por preços que oscilam de R\$850,00 a R\$1.100,00. Assim, tendo por base esses preços, a menor taxa de lucro obtida com a venda de 10 mesas será de R\$2.000,00 e a maior de R\$4.500,00.

É importante ressaltar que neste estudo, os cálculos envolvendo valores estão sendo utilizando de forma a sinalizar hipoteticamente para o lucro que pode ser obtido pelo empresário que produz as mesas para bilhar. Não pretende-se aqui discutir os custos de produção, pois sabe-se que essa discussão sobre custo de produção e o retorno não é tão simples assim.

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 empresários 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 parcelado no decorrer dos anos amplia ainda mais o retorno dessa atividade, ao mesmo tempo pode significar uma exploração maior do trabalhador que produz a mesa.

Nesse sistema de contratação temporária do marceneiro ou subcontratação da mão-de-obra (denominado pelos empresários de empreita), a exploração do trabalhador pode ser ainda mais intensa isso porque o fabricante terá 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 trabalhador da produção, a remuneração paga em função da oferta de mão-de-obra, pode ser maior ou menor que dos empregados formais, isso porque ocorrem períodos onde a produção de mesas para bilhar 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.

3.2.2. Caracterização da matéria-prima

Na produção de mesas para bilhar, as matérias-primas e acessórios são obtidos em diferentes estados brasileiros. De acordo com os levantamentos de campo em 2012, os empresários das mesas para bilhar têm adquirido matéria-prima e acessórios nos estados da Bahia, Maranhão, Pará, Mato Grosso, Rondônia e outros estados do Centro-Sul brasileiro (tabela 8).

Tabela 8: Tipos de matérias-primas e acessórios utilizados para a fabricação das mesas para bilhar no Centro-Sul segundo o estado fornecedor – 2012.

<i>Tipo</i>	<i>Especificação</i>	Estado fornecedor
Matérias-primas	Ardósia	Santa Catarina*, Pará, Minas Gerais
	Grampos, tecido (acrílico), adesivo para laminado (cola fórmica), cola PVA, parafusos, borracha própria para tabela, percevejos, laminados (fórmica), tecido de brim, Napa, Duraplac, borracha	São Paulo*, Paraná, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio Grande do Sul,
	Madeira (maciça, MDF, compensado, laminado, aglomerado, madeirite)	Mato Grosso*, Rondônia*, Pará, Paraná,
Acessórios	Bolas, Materiais fundidos (caçapas e pé niveladores), Artigos Plásticos (cantoneiras, caçapas de plástico, taqueiras, porta giz, pregos, cruzeta de plástico), ponteira, troféus, anilhas, contador de partidas, ficheiros, giz, cruzeta de alumínio, fechadura e puxador	São Paulo*, Paraná*, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Bahia,
	Tacos	Rondônia*, Goiás*, Maranhão.

* Durante as entrevistas os empresários não informaram ao certo a proporção de matérias-primas e acessórios comprados em cada estado por motivos concorrenciais. Como forma de driblar essa questão, perguntou-se novamente onde o fabricante comprava mais daquela matéria-prima ou acessório. Portanto na tabela, os estados assinalados com * (asterisco) neste estudo são entendidos enquanto os maiores fornecedores de matéria-prima ou acessórios para os fabricantes de mesas para bilhar entrevistados.

Fonte: VEIGA, 2007 e Levantamentos de campo em 2011, 2012 e 2013.
Org. VEIGA, L. A., 2013.

Em relação às matérias-primas, dentre os estados fornecedores de ardósia, chama-se a atenção para as cidades de Trombudo Central em Santa Catarina e Paraupabas no estado do Pará. A primeira por ter fornecido grande quantidade dessa rocha para os empresários de mesas para bilhar do Sul e Sudeste. E a segunda pelo fato de exportar ardósia para a empresa de bilhar Brunswick, nos EUA, além de atender o mercado consumidor interno (Levantamentos de Campo, 2012 e 2013).

A madeira tem sido adquirida pelos fabricantes de mesas para bilhar do Centro-Sul brasileiro em maior quantidade nos estados do Mato Grosso, de Rondônia, do Pará e do Paraná nos últimos anos. Segundo os entrevistados, a madeira proveniente do Norte, além do preço acessível, também apresenta boa qualidade, resultando num produto final mais resistente e sem imperfeições (Levantamentos de Campo, 2012 e 2013).

Chama-se a atenção para os tacos, que embora classificados como acessórios, são produzidos a partir da madeira. Nesse sentido, aqueles industriais que ainda fabricam os próprios tacos, têm optado pela madeira de Rondônia, devido o preço mais acessível, na sequência foram citados os Estados de Goiás e Maranhão. Ressalta-se que a maioria dos fabricantes de mesas para bilhar no Centro-Sul tem evitado produzir os tacos em virtude do custo de produção ser maior que a aquisição de tacos já prontos.

Os acessórios e demais matérias-primas em sua maioria, têm sido adquiridos principalmente nas cidades da Região Metropolitana de São Paulo/SP e Campinas/SP, de Francisco Beltrão/PR, Londrina/PR, Maringá/PR, da Região Metropolitana de Curitiba/PR, da Região Metropolitana de Belo Horizonte/MG, na Região Metropolitana de Florianópolis/SC e de Porto Alegre/RS. A cidade de Salvador/BA, foi citada apenas pelos fabricantes de Jaguapitã/PR, como fornecedora de fechaduras e puxadores (VEIGA, 2007; Levantamentos de campo, 2011 a 2013).

O comércio atacadista (matérias-primas e acessórios) para as fábricas de mesas para bilhar indica que a produção de mesas tem sido significativa nos estados do Centro-Sul, além de permitir afirmar que os fabricantes de mesas para bilhar no decorrer das décadas, também estimulam a diversificação da produção nas fábricas que produziam artefatos de plásticos, alumínio, etc., assim como a instalação de fábricas especificamente voltadas para o fornecimento dos acessórios que os marceneiros foram incorporando as mesas.

Dentre esses estabelecimentos que tem atendido a demanda das fábricas de mesas para bilhar pode-se citar fábricas de bolas, de tacos, caçapas e pés niveladores, de artigos de plásticos (cantoneiras, caçapas de plástico, taqueiras, porta giz, pregos, cruzeta de

plástico), etc. As empresas de giz e de capas de napa criadas na cidade de Jaguapitã/PR, de tacos em São Paulo/SP (Taco Set), Castanhal/PA (Vitória Trade) e Anápolis/GO (Cemar), de bolas nas cidades de São Paulo/SP e Francisco Beltrão/PR podem ser citadas como exemplo.

A par do que fora pontuado até o momento, entende-se que esse sistema semelhante ao processo artesanal, com baixíssimo nível de divisão social do trabalho e com uso de equipamentos muito simples permitiu até certo ponto, a forte presença e expansão das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro.

Assinala-se também à composição orgânica do capital dessas fábricas, 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, tornam-se baixo quando comparado aos demais tipos de fábricas. Nesse sentido, pode-se destacar a baixa composição orgânica do capital como um elemento que contribuiu para a ampliação do número dessas unidades fabris nas décadas recessivas a partir de 1980.

3.3. O MERCADO CONSUMIDOR

Devido a complexidade inerente à estrutura de mercado alguns fatores são de suma importância na estruturação do mesmo, principalmente para as empresas que produzem os mesmos produtos e que competem por um mercado consumidor em comum.

Dentre esses fatores importantes para a estruturação do mercado consumidor pode-se destacar a figura do empreendedor, que é capaz de movimentar e modificar o mercado e, até mesmo, de criá-lo. O que o empreendedor faz é controlar os meios de produção, ao combinar de forma diferente os objetos e forças produtivas existentes no mercado, originando uma inovação. A forma como emprega tais recursos pode ser assim entendida: quando cria algo novo ou com uma nova qualidade; quando adota um novo método de produção; quando conquista uma nova fonte de suprimento de matérias-primas ou semi-industrializadas e quando executa uma nova organização de qualquer indústria (SCHUMPETER, 1961).

Dessa maneira, ele altera as configurações do equilíbrio no consumo e passa a promover necessidades. Nas palavras do autor,

[...] é o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer,

ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar (SCHUMPETER, 1961, p. 48).

Transpondo as ideias delineadas nos parágrafos anteriores para o universo dessa pesquisa, entende-se que após 1932, quando foi iniciada a produção de mesas para bilhar no Rio de Janeiro/RJ, os fabricantes passaram a combinar de forma diferenciada ‘os objetos e as ações’ (SANTOS, 2004) e aos poucos foram estruturando um mercado consumidor para os seus produtos, as mesas para bilhar.

Os levantamentos de campo indicam que embora a origem tenha sido semelhante, ou seja, que a instalação desses estabelecimentos tenha ocorrido a partir de parques capitais oriundos da pequena produção mercantil urbana ou rural, as escolhas realizadas nas primeiras décadas de existência dessas empresas foram diferenciadas, resultando na criação/acesso a distintos mercados consumidores e, por conseguinte, na formação de dois grupos distintos: a) fábricas que comercializam seus produtos; b) fábricas que realizam a locação das mesas para bilhar em linhas.

No grupo das empresas que vendem o produto final, como exemplo, pode-se citar as empresas dos estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul. O primeiro caso diz respeito a Bilhar Tacolândia, criada em 1976 na cidade de São Paulo/SP, que desde sua instalação tem produzido mesas para o comércio junto aos locadores e mesas para bilhar do tipo residencial. O empresário, inicialmente, realizava exposição de suas mesas em feiras e exposições realizadas no Sudeste, Sul e Nordeste brasileiro. Além disso, as mesas para bilhar de maior valor agregado, tipo residencial, começaram a ser expostas em estabelecimentos comerciais do tipo Magazines, no final da década de 1970 (Levantamento de campo, 2012).

Em 1980, o empresário da Tacolândia, passou a fabricar mesas para bilhar nos moldes da empresa norte-americana Brunswick e começou a expor essas mesas em programas esportivos de televisão, cujo conteúdo era direcionado para o jogo de sinuca, sendo esses programas os responsáveis pela realização e transmissão dos campeonatos. Na segunda metade da década de 1980 o empresário reinvestiu os lucros na abertura de filiais (estabelecimentos comerciais) em Curitiba/PR, em Salvador/BA e Goiânia/GO e criou sua segunda fábrica na cidade de São Paulo/SP.

A partir de 1989, a empresa Tacolândia começou a enfrentar momentos de grandes prejuízos, sendo o mais complicado ocorrido após o Grupo Pão de Açúcar pedir concordata e cancelar o pedido de um grande número de mesas para bilhar feito junto a Tacolândia. Esse prejuízo somado aos problemas enfrentados pela economia nacional nos

primeiros anos da década de 1990 repercutiu negativamente na empresa, que veio a apresentar um saldo devedor naquele momento. Como forma de evitar a falência total, dentre as medidas tomadas pelo empresário pode-se citar: a venda de suas filiais, redução da produção e do número de trabalhadores, renegociação da dívida junto aos fornecedores, dentre outros.

Na segunda metade da década de 1990, em posse de uma fábrica de mesas para bilhar e um estabelecimento comercial, o empresário deu continuidade a produção de mesas residenciais e passou a reconquistar o mercado consumidor criado pelas grandes redes varejistas, principalmente na década de 1980.

A produção na fábrica e a comercialização em seu estabelecimento foram direcionadas para as mesas residenciais para jogos (figura 09) e foi reduzido significativamente o fornecimento para os locadores, que segundo o empresário, não era mais vantajoso, pois, muitos não pagavam no dia determinado. Para se ter uma ideia do impacto desta situação, verificou-se em abril de 2012, que as vendas para os locadores não passavam de 5% do total comercializado pela empresa.



Figura 09. Vista parcial do estabelecimento comercial de propriedade do empresário da Tacolândia. Destaque para os diversos tipos de mesas para bilhar na foto A. Também são ofertados outros tipos de mesas: jogo de pebolim (A1 e A4), jogo de tamancobol (A2), jogo de carteadado (A3) e jogo de xadrez (A5).

Fonte: Levantamentos de campo, abril/2012.

Org.: VEIGA, L. A, 2012.

No entanto, deve-se destacar que essa busca pelo mercado consumidor, antes pertencente às redes varejistas, levou o empresário a oferecer mesas de vários tipos, preços e modelos, ofertando desde as mesas mais simples até aquelas com detalhes entalhados no estilo da Brunswick ou de acordo com o estilo solicitado pelo cliente (diversificação do produto). Procedendo dessa forma, no ano de 2012, a Tacolândia realizava vendas para vários estados brasileiros como pode ser observado no mapa 02.



Mapa 02: Mapa do mercado consumidor da empresa Bilhar Tacolândia instalada na cidade de São Paulo/SP. O empresário não apontou um percentual de venda para cada estado ou porção assinalada no mapa. O mesmo apenas disse que a maior parte dos seus produtos é comercializada nos estados do Sul e São Paulo.

Fonte: Levantamentos de campo em abril de 2012.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

Embora o mapa 02 não indique a proporção de vendas em cada estado, é importante assinalar que segundo relatos do empresário, o maior número de vendas no mercado interno realizado pela Tacolândia encontra-se nos estados do Centro-Sul. Quando questionado sobre quais estados dessa grande área, em específico, o proprietário destacou São Paulo e os estados do Sul, em relação à aquisição das mesas e acessórios (Levantamentos de campo, 2012).

Diferente percurso seguiu a empresa Bilhar Formosa, que começou a partir de sua criação, em 1967, a produzir mesas para pebolim e para bilhar tanto para venda como para serem locadas pelo empresário nos estabelecimentos comerciais da Região Metropolitana de São Paulo/SP.

Ainda nos primeiros anos de instalação da fábrica, o proprietário iniciou a fabricação de alguns acessórios como giz, tecido, bolas e tacos para atender a demanda de outros proprietários de fábricas de mesas para bilhar e/ou de linhas de locação.

Na primeira metade da década de 1970, o proprietário da empresa Bilhar Formosa vendeu suas linhas de locação e passou a se dedicar apenas a produção de acessórios (criando firmas distintas para a produção de cada acessório) e de mesas para o jogo de bilhar, de pebolim, entre outras.

Antonio Hernandez passou, a partir de então, a direcionar sua produção somente para o comércio de mesas para jogos diversos (inclusive a de bilhar) e acessórios em todos os estados brasileiros (mapa 03), sendo até o ano de 2006, um dos empresários de maior destaque em escala nacional no fornecimento de matérias-primas, acessórios e de mesas para bilhar, principalmente aos donos de linhas de locação.

Além de um estabelecimento comercial (loja) que comercializa os seus produtos, o empresário mantivera até o início dos anos 2000, um atendimento via representantes que viajavam para atender fabricantes e locadores em diferentes estados brasileiros.

Verificou-se durante o levantamento de campo no ano de 2013 que nos últimos anos o proprietário da empresa Bilhar Formosa tem se deparado, ano a ano, com a perda de parcela significativa desse mercado consumidor para outros fabricantes que estão produzindo e vendendo as mesas diretamente aos donos dos bares, questão essa que será discutida posteriormente no capítulo cinco.

Assim como as duas primeiras empresas apresentadas, a Imobilbilhares instalada em Passo fundo/RS não prioriza as linhas de locação, mas sim a produção de mesas

para residências a serem comercializadas no mercado interno, principalmente na Região Sul, estado de São Paulo e do Rio de Janeiro (mapa 04).



Mapa 03. Mapa do mercado consumidor da empresa Bilhar Formosa instalada na cidade de São Paulo/SP no ano de 2006. Este mapa indica apenas a área de abrangência do mercado consumidor da empresa Bilhar Formosa, por questões concorrenciais o empresário não indicou quais são as áreas que adquirem maior quantidade de seus produtos. Quando questionado sobre essa questão, o mesmo afirmou que a maior quantidade dos produtos e acessórios era vendida aos fabricantes dos estados do Sul, Centro-Oeste e Sudeste do Brasil.

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Org.: VEIGA, L. A., 2013.



Mapa 04. Mapa do mercado consumidor da empresa Imobilbilhares instalada na cidade de Passo Fundo/RS. O proprietário da Imobilbilhares indicou o estado de São Paulo como o maior consumidor de seus produtos, porém não especificou a quantidade ou percentual de produtos vendidos para o mercado consumidor nesse estado.

Fonte: Levantamentos de campo, 2012.

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

Segundo o empresário, no que tange a área destacada no mapa, o estado de São Paulo tem apresentando o maior consumo de suas mesas, principalmente daquelas mais trabalhadas e por consequência desse trabalho artesanal, são mesas com preços maiores, que podem ultrapassar R\$9.500,00 reais a unidade.

Dentre as mesas para residências, o fabricante produz tanto mesas para a prática do jogo e que irão compor a decoração da residência como também produz mesas que podem ser utilizadas para a prática do jogo e, com o acréscimo de um tampo, podem ser utilizadas como móvel na sala de jantar, servindo para tal.

Em se tratando das empresas que realizam a locação das mesas para bilhar em linhas, verificou-se que o mercado consumidor é criado a partir da atuação dos trabalhadores que viajam mensalmente para várias cidades onde as empresas têm mesas locadas em diversos estabelecimentos comerciais. Em média, cada empresa industrial possui duas linhas de locação com uma quantidade de mesas que oscila de 200 a 300 unidades por linha.

Dentre as fábricas que realizam a locação, há aquelas que possuem linhas de locação apenas na porção próxima a cidade onde está instalada, como no caso do empresário da fábrica Bilhar Bola Verde de Belo Horizonte/MG, que formou linhas de locação na Região Metropolitana de Belo Horizonte e de outro empresário da cidade de Alvorada/RS, que possui mesas locadas apenas na Região Metropolitana de Porto Alegre.

Outras fábricas conseguem estabelecer linhas de locação em cidades de diferentes estados brasileiros. Como exemplo pode-se citar a Platina Bilhares instalada em Uberaba/MG, que possuía - até 2013 - mesas para bilhar locadas em cidades do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, São Paulo e em Minas Gerais.

As empresas instaladas na cidade de Jaguapitã/PR a partir do final da década de 1960 são outro exemplo de fábricas que locam em cidades de vários estados brasileiros, até mesmo alcançando cidades além do território brasileiro, tendo algumas dessas empresas linhas de locação em cidades de países como o Paraguai, Argentina e Uruguai. Conforme os levantamentos de campo as mesas fabricadas pelos jaguapitaenses têm sido locadas em cerca de dez estados brasileiros e em algumas cidades da Argentina, Uruguai e Paraguai, conforme mapa 05.

Neste diversificado mercado consumidor criado pelos fabricantes locadores de Jaguapitã/PR, há diferentes preços das fichas. Segundo os entrevistados, o valor da ficha para o jogo numa mesa para bilhar varia de um estado para outro, de R\$0,45 a R\$1,00, em média, sendo os preços mais baixos praticados na Região Sul devido à concorrência com as demais indústrias existentes nesses três estados e principalmente, pela disputa de mercado entre os próprios fabricantes de Jaguapitã/PR, que possuem mesas locadas nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná.

Dentre os dez estados onde os fabricantes 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\$1,50 -, 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. Neste, há 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 pessoas acabam recorrendo ao jogo de bilhar nos finais de semana como umas das principais opções de lazer.

Segundo entrevistas realizadas 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, tal como acontece no mercado consumidor do Centro-Sul. 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 à qualidade das mesmas quando comparadas com aquelas produzidas pelos fabricantes de/em Manaus/AM.

Ao se observar o mapa 05, percebe-se que o mercado consumidor das fábricas de mesas para bilhar instaladas em Jaguapitã/PR estava concentrado - até o ano de 2012 - principalmente em áreas da Região Centro-Sul, havendo a maior quantidade de linhas nos estados de São Paulo, Mato Grosso, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Salienta-se que desde o início da década de 1970, esses estados tornaram-se área preferencial de locação das mesas para bilhar produzidas na cidade de Jaguapitã/PR, incluindo-se ainda as cidades do interior do estado 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 a concorrência aumentou no Centro-Sul, fato que levou os fabricantes a montarem linhas na Região Centro-Oeste e Norte. Em Rondônia e no Acre verifica-se que há grande quantidade de linhas de mesas locadas por vários fabricantes de Jaguapitã/PR, enquanto no Amazonas o mercado consumidor está restrito apenas ao entorno de Manaus.

Entre esses fabricantes que possuem linhas nos estados da Região Norte, parte significativa dos trabalhadores das linhas de locação está residindo nas áreas onde há mesas para bilhar locadas, reduzindo o custo com o deslocamento quinzenal dos mesmos. Estes retornam para Jaguapitã/PR bimestralmente, a fim de prestarem contas do trabalho desenvolvido e transportar mesas para repor ou ampliar a linha nesses estados do Norte.



Org. e Elaboração: VEIGA, L. A., 2012.
 Fonte: VEIGA (2007) e Levantamentos de Campo, 2012.

Mapa 05. Mapa do mercado consumidor dos fabricantes de mesas para bilhar instalados na cidade de Jaguapitã/PR. Esses empresários de Jaguapitã/PR possuem a maior quantidade de mesas para bilhar locadas nos estados do Sul e Sudeste brasileiro.

Fonte: Levantamentos de campo, 2011 e 2012 e VEIGA (2007).

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

Em função da expansão do número de fábricas de mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã/PR nas últimas décadas e da crescente concorrência na Região Centro-Sul, novas linhas de locação também foram abertas no sul do estado de Goiás, Acre, Rondônia, nordeste de Minas Gerais e Região Metropolitana de Manaus na última década. Acresce-se aqui também a expansão de linhas para as cidades de El Dorado na Argentina, Porto Casado e Concepción no Paraguai e para algumas cidades uruguaias, nas proximidades do Rio Grande do Sul.

A constante abertura de linhas evidencia a busca de novos mercados consumidores por parte dos fabricantes assim como pode ser entendida como uma das alternativas para o enfrentamento da concorrência.

CAPÍTULO 04. A PRODUÇÃO E A LOCAÇÃO DE MESAS PARA BILHAR

Com o presente capítulo objetiva-se analisar os aspectos referentes a produção e a locação de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro, buscando correlacionar os dados obtidos durante as entrevistas de campo e os referenciais teóricos.

Assim, o capítulo se encontra dividido de forma a abordar inicialmente uma caracterização dos fabricantes quanto ao número de estabelecimentos e de trabalhadores. Em seguida, discutiu-se sobre a questão do lucro do fabricante e da renda do dono do estabelecimento comercial assim como foram abordados aspectos relevantes sobre a espacialização das linhas, o processo de concorrência estabelecido entre esses fabricantes e algumas atividades paralelas realizadas por esses empresários. Por fim, realizou-se uma discussão sobre os investimentos e re-investimentos realizados por esses empresários e acerca da dinamização da economia local e regional.

4.1. As Empresas que Produzem e Realizam a Locação

As empresas brasileiras que produzem mesas para bilhar destinadas a locação apresentaram em linhas gerais, entre os anos de 2006 e 2010, acréscimos tanto no número de trabalhadores como de estabelecimentos (Gráfico 15).

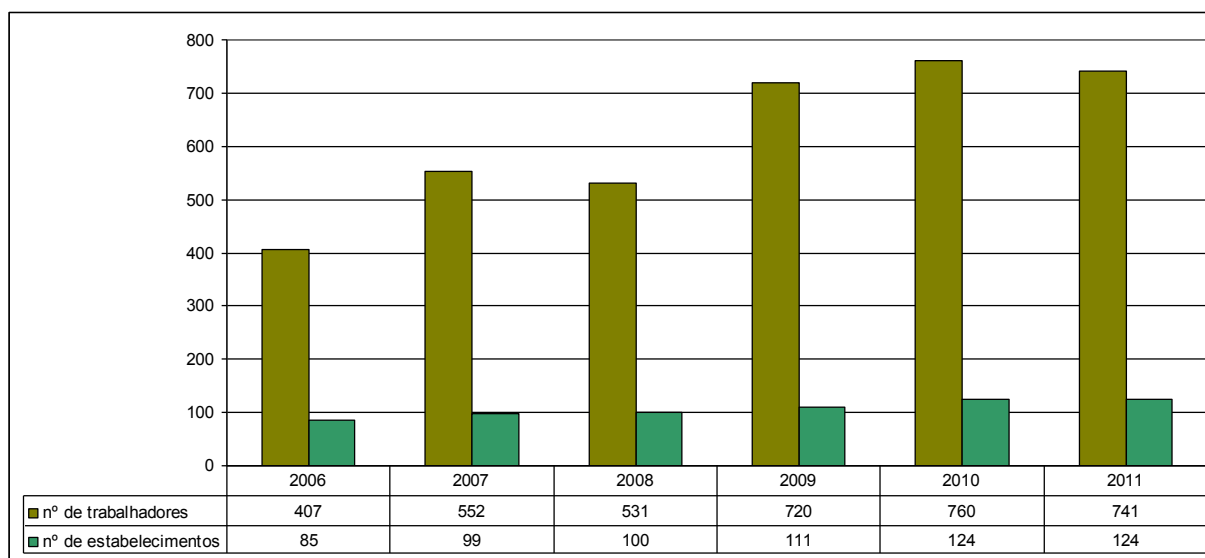


Gráfico 15: Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar brasileiras que locam o produto final: a mesa e os acessórios.

Fonte: Brasil, 2006 a 2011.

Org. VEIGA, L. A., 2013.

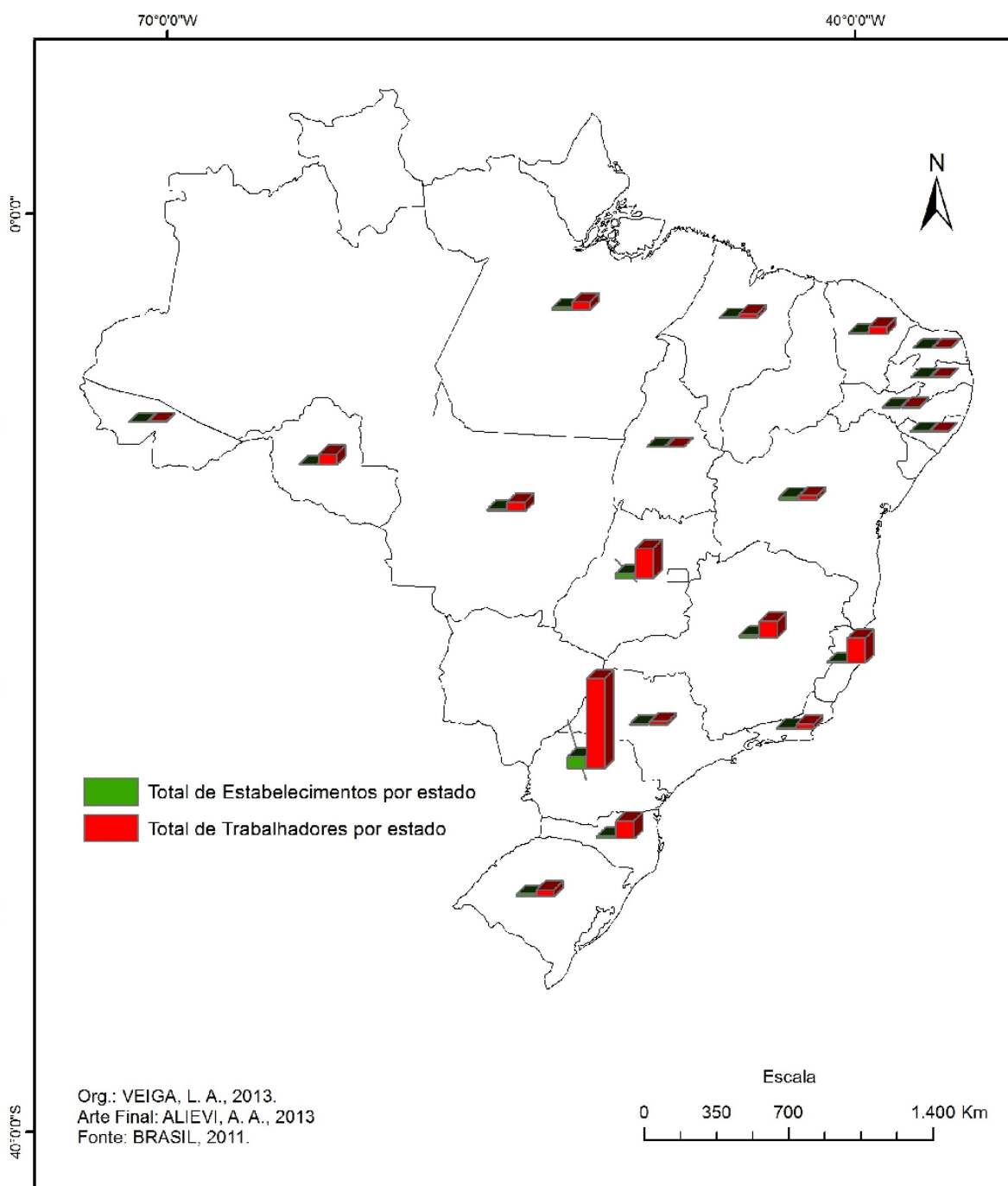
Em termos de trabalhadores, houve decréscimo apenas no ano de 2008, cerca de -3,80% em relação ao ano anterior. Nos anos de 2009 e 2010 ocorreu retomada no crescimento do número total de trabalhadores 35,59% e 5,55% respectivamente, voltando a apresentar decréscimo em 2011 em comparativo a 2010. De modo geral, trata-se de um segmento produtivo cujos dados só foram disponibilizados a partir de 2006, porque até então, integravam a classe fabricação de brinquedos e jogos recreativos (BRASIL, 2005). Em linhas gerais, trata-se de um segmento que gera poucos empregos no país, pelo menos aqueles formais, já que para todo o Brasil no ano de 2011 havia apenas 741 trabalhadores que atuavam em empregos cujas mesas para bilhar eram locadas.

Ainda em relação ao ano de 2011, de acordo com os dados de Brasil (2011) é possível afirmar que a maior quantidade de trabalhadores estava concentrada na Região Centro-Sul do país, com destaque para os estados do Paraná, Goiás e Minas Gerais (mapa 06).

Em relação a quantidade de estabelecimentos, da mesma forma, o número maior foi verificado nos estados do Paraná, Goiás e Minas Gerais, que apresentaram respectivamente 36, 14 e 09 estabelecimentos. Embora os dados referentes a 2012 e 2013 ainda não tenham sido disponibilizados pelo órgão responsável, pode-se afirmar que a concentração de fábricas de mesas para bilhar destinadas à locação e do número de trabalhadores das mesmas ocorre na porção Centro-Sul do Brasil (mapa 06).

É importante pontuar que os dados oficiais apresentados referem-se apenas àqueles trabalhadores formalmente contratados pelas fábricas de mesas para bilhar. No entanto, existe forte possibilidade da presença do trabalhador informal e do trabalho familiar em parte dos estabelecimentos⁷⁷ que locam as mesas, resultando em dificuldades de acesso a quantidade total de trabalhadores.

⁷⁷ Ressalta-se que pode ocorrer a informalidade de estabelecimentos que fabricam mesas para bilhar, estando os mesmos instalados em terrenos residenciais, ou seja, no fundo do terreno existindo a residência do empresário de frente para a rua ou avenida.



Mapa 06: Total de Trabalhadores e Estabelecimentos que Fabricam Mesas para bilhar destinadas à locação por estados brasileiros em 2011.

Fonte: BRASIL, 2011.

Org. VEIGA, L. A.

Em se tratando da informalidade, de maneira geral a mesma pode estar relacionada aos baixos preços das fichas apresentadas a partir da década de 1990, período no qual os fabricantes -em meio às sucessivas altas do petróleo e derivados, dos pedágios, matéria-prima, etc, e ampliação da concorrência- 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 fabricantes.

No tocante ao trabalho familiar, a partir dos levantamentos realizados é possível afirmar que muitos proprietários assumem o trabalho junto à produção e/ou a locação. Nos demais trabalhos que o cotidiano da fábrica demanda outros membros da família também são envolvidos, como no caso de esposas, filhos e filhas, genros, irmãos, tios, etc. que passaram a exercer funções na fabricação, na locação, no administrativo e/ou gerência⁷⁸.

Embora até o presente momento, os motivos dessa discrepância entre os dados oficiais e a quantidade real de trabalhadores e estabelecimentos tenha sido justificada anteriormente, em termos de análise teórica é importante pontuar que, essa dificuldade de acesso a quantificação de dados específicos do setor tanto de trabalhadores como de estabelecimentos referente aos anos anteriores a 2006 e posteriores a 2011, impõe certas dificuldades na análise.

4.2. Caracterização das Empresas

As fábricas de mesas para bilhar localizadas no Centro-Sul brasileiro podem ser caracterizadas pelo predomínio de micro e pequenas empresas, segundo a classificação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa – SEBRAE⁷⁹.

Verificou-se dentre as fábricas entrevistadas, que apenas 01 (Platina Bilhares) possuía cerca de 60 trabalhadores e 04 possuíam entre 21 e 25 trabalhadores formais empregados na produção, nas linhas de locação e no administrativo. As demais fábricas entrevistadas empregavam de 03 a 20 trabalhadores formalmente, lembrando que essas não apresentavam trabalhadores no administrativo, sendo essa função essa realizada pelo proprietário ou familiares.

Em se tratando dos trabalhadores envolvidos na produção de mesas, dentre os fabricantes entrevistados, apenas a empresa localizada em Uberaba/MG apresentou a maior quantidade, 10 trabalhadores assim distribuídos: um pintor, um soldador, um marceneiro e sete auxiliares. Os demais proprietários afirmaram ter de 1 a 5 trabalhadores contratados para a produção.

⁷⁸ Durante as entrevistas, não foi verificado a contratação de serviços de contabilidade, limpeza, etc.

⁷⁹ O SEBRAE utiliza o número de funcionários como elemento básico para a classificação das indústrias: 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).

Houve também aqueles que informaram não ter trabalhador formal para a produção. Estes estavam recorrendo à contratação temporária quando necessitavam de mais mesas para bilhar ou a subcontratação de mão-de-obra para a produção das mesas para bilhar, na qual o único e principal objetivo da relação contratual é o fornecimento do trabalho (e não de bens e serviços).

Outro tipo de relação também foi verificado: o proprietário faz a solicitação de determinada quantidade de mesas para bilhar junto à outra fábrica, que entrega as mesmas sem o acabamento final. Essa relação é entendida neste estudo enquanto um sistema de terceirização, pelo fato do empresário recorrer a um terceiro especialista na fabricação de mesas para bilhar que, munido de conhecimentos técnicos produz bens em condição de parceria para a empresa contratante.

O empresário contratante transferiu a responsabilidade por uma determinada fase de um processo de produção para outra. Nesta forma, a empresa contratante deixa de realizar algumas atividades cumpridas com seus próprios recursos (pessoal, instalações, equipamentos, matéria-prima, etc.) e passa-as para a empresa contratada.

Dentre os empresários entrevistados, o proprietário da fábrica Bilhar Bola Verde de Belo Horizonte/MG, tem se utilizado de elementos do sistema de terceirização, ao passo em que o mesmo não realiza mais a fabricação da mesa para bilhar em seu estabelecimento e sim adquire de um fornecedor o produto inacabado, restando ao empresário entrevistado apenas o acabamento final em sua fábrica.

Verificou-se durante os levantamentos de campo, que a maior parte dos fabricantes emprega o mínimo possível de trabalhadores formais na produção e, que tem sido crescente a prática da contratação de trabalhadores temporários, de subcontratação e terceirização da produção de mesas para bilhar.

Essa constatação evidencia que a fabricação não é elevada entre aquelas empresas que optaram pela locação. Até mesmo naquela fábrica com dez trabalhadores a produção nos últimos anos tem sido nula, ficando esses trabalhadores responsáveis apenas pela manutenção das mesas que estão locadas.

Outra constatação importante diz respeito à proporção mesas locadas em linhas e de mesas fabricadas por determinado fabricante. Ficou evidente durante as entrevistas que a quantidade de mesas locadas não pode ser tomada como elemento indicador de produção de mesas, tendo em vista que a quantidade de linhas e de funcionários nem sempre é proporcional à produção de mesas.

No caso das fábricas entrevistadas, apenas uma micro-empresa localizada em Porto Alegre produziu maior quantidade de mesas em 2013, cerca de duas a três mesas por mês. Já a pequena-empresa localizada em Uberaba/MG não tem produzido mesas nos últimos três anos, se limitando apenas às reformas.

Portanto, os levantamentos de campo indicam que a dinâmica da produção tem sido distinta entre os fabricantes do Centro-Sul, tendo em vista que uma micro-empresa pode produzir mais que uma pequena empresa.

Embora os fabricantes em 2013 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 os estados do Centro-Sul brasileiro nas últimas décadas tenham sido responsáveis por grande parte das mesas disponibilizadas para o jogo nos estabelecimentos comerciais.

4.3. O Sistema de Locação⁸⁰

A locação ou procedimento de aluguel das mesas em estabelecimentos do tipo bar tem sido adotado pela maior parte dos proprietários de fábricas de mesas para bilhar nos estados do Centro-Sul. Mas em realidade, em 2011 cerca de 124 estabelecimentos brasileiros adotaram a locação das mesas (BRASIL, 2011), o que equivale a 80% do total nacional.

O sistema de locação tem consistido em um acordo verbal realizado entre o proprietário ou trabalhador da fábrica e o dono do estabelecimento comercial: o primeiro fornece a mesa para bilhar e toda a manutenção da mesma durante o mês. O segundo, o dono do estabelecimento do tipo bar, 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 fabricante e o dono do estabelecimento. Na porção Centro-Sul essa divisão em média tem oscilado em torno de 40% para o proprietário da fábrica e 60% para o estabelecimento comercial.

Pelo fato da fábrica ter seu lucro pautado nesse sistema de locação, o empresário objetiva ter o maior número possível de mesas locadas e assim cada proprietário vai buscando 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, criando assim,

⁸⁰ Ressalta-se que no caso desse estudo a locação é utilizada por micro e pequenas empresas industriais, porém esta estratégia é característica de grandes empresas.

as chamadas linhas de locação. Assevera-se que esses estabelecimentos comerciais que compõem uma linha de locação podem estar concentrados em uma mesma cidade, em uma área metropolitana ou em cidades de regiões diferentes.

Essas linhas são estruturadas de acordo com a demanda da área, ou seja, o funcionário ou o próprio fabricante faz o levantamento da área onde pretende montar a linha, procurando observar se os estabelecimentos comerciais são movimentados, se estão localizados em pontos comerciais favoráveis e se naquela cidade há muitos concorrentes.

Feito isso, eles passam nos estabelecimentos oferecendo as mesas para bilhar, utilizando para tanto, argumentos que convençam o proprietário a aceitar a proposta. Segundo os proprietários, os argumentos mais utilizados são: qualidade das mesas e atendimento durante o mês. O proprietário também destina os primeiros trinta dias do rendimento da mesa como brinde ao dono do estabelecimento comercial e em momentos de torneios de bilhar, também fornece 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 fabricante resolve se desfazer de uma de suas linhas, quando não deseja mais atuar no ramo ou por dissolução de uma sociedade. Nesse caso a linha é vendida para outra pessoa que passará a administrar o trabalho mensal na mesma.

Buscando o entendimento do processo de compra e venda de uma linha de mesas para bilhar, durante as entrevistas foi abordada essa questão com fabricantes e funcionários, sendo o processo entendido 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 fábrica ou cidade que reside, se o ponto comercial é bom e se tem grande fluxo de pessoas nos estabelecimentos comerciais onde estão as mesas para bilhar.

Em seguida, o futuro comprador deve realizar 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 mesa a fim de se obter o valor do capital que será investido. Na sequência faz-se a multiplicação do total de mesas locadas pelo lucro mensal de uma mesa a fim de obter o rendimento mensal da linha como um todo.

É importante pontuar que ao realizar esses cálculos, o interessado em adquirir uma linha deve levar em consideração que o lucro mensal de uma mesa envolve a quantidade de fichas que foram vendidas e o preço de cada uma. Como podem ocorrer variações entre esses fatores em uma mesma linha, uma mesa para bilhar acaba gerando lucro

mensal diferenciado da outra. Portanto, esse cálculo é pautado em uma média de lucro para cada mesa em uma determinada linha, média essa que pode variar de acordo com a região, em função principalmente da concorrência que tem influenciado muito no preço de cada ficha.

No caso de venda de uma linha já com mesas locadas, o fabricante ao comercializar suas mesas extrai em uma única parcela da mais-valia que ficou aprisionada em cada uma, passando o comprador da linha, que ainda não criou seu estabelecimento fabril, a receber uma renda mensal das mesas tornando-se assim um rentista temporário. Situação essa comum entre os proprietários de fábricas de mesas para bilhar, na qual vários iniciaram suas atividades como rentistas por possuírem apenas as linhas de locação, passando posteriormente a extrair a mais-valia ao fabricarem suas próprias mesas.

Para a realização do trabalho nas linhas, o fabricante tem destinado uma camionete (veículo geralmente adquirido pelo proprietário da fábrica sob a forma de financiamento) e dois trabalhadores para o trabalho em cada linha. Entre os trabalhadores das linhas, as funções são pré-estabelecidas logo após a contratação. Em cada dupla o mais experiente assume a responsabilidade pela organização e a realização do trabalho na linha, o outro trabalhador, geralmente com menor experiência, torna-se o ajudante.

Ambos têm sob sua responsabilidade uma média de 200 a 250 mesas para bilhar locadas em uma única linha. Todos os meses deslocam-se para o trabalho, ocorrendo a saída geralmente no início da primeira quinzena e o retorno para a fábrica no final da segunda quinzena de cada mês. Durante as entrevistas, foi relatado que em algumas linhas os trabalhadores permanecem mais tempo na linha, cerca de 20 dias, devido a quantidade de mesas locadas que se aproxima de 300 unidades ou até mesmo ultrapassa esse número.

Durante a permanência na linha (média de 15 dias) os trabalhadores são responsáveis pelo recebimento, manutenção, locação e retiradas das mesas (figura 10). Chama-se a atenção para o papel exercido por esses trabalhadores nas linhas, pois além de receberem o rendimento mensal de cada mesa e de efetuar a divisão da parte que cabe ao dono do estabelecimento comercial, os mesmos são responsáveis pela prestação de serviços de manutenção de cada mesa locada.

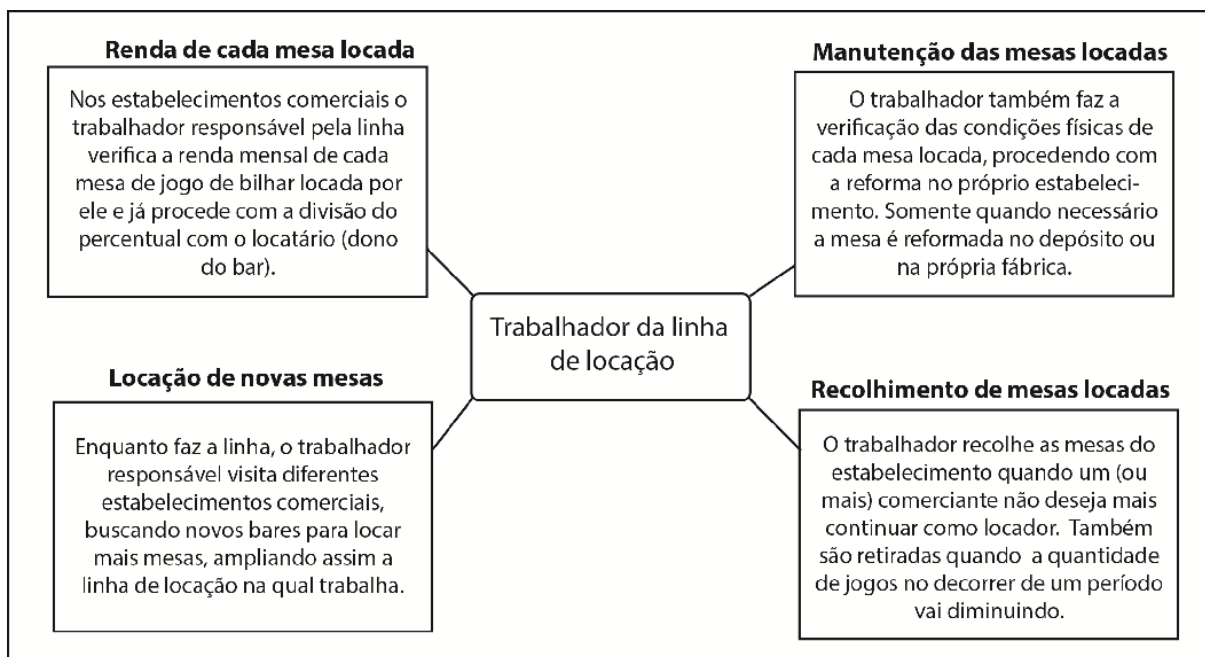


Figura 10: Atividades realizadas pelos trabalhadores responsáveis pelas linhas de locação de mesas para bilhar.

Fonte: Levantamentos de campo atualizados em 2013.

Org. VEIGA, L. A.

Nesse período de trabalho nas linhas, os trabalhadores geralmente ficam em um barracão da própria empresa, o qual eles denominam depósito. A localização desse depósito geralmente está na cidade onde tem a maior quantidade de mesas locadas, para facilitar o trabalho diário dos funcionários. Neste, eles ficam abrigados, guardam as mesas que serão reformadas e as novas para serem locadas. Além da cidade com maior concentração de mesas locadas, eles também realizam cobranças em outras cidades, mas isso se dá durante o trajeto de ida para depósito ou durante o retorno para a cidade na qual se encontra instalado o estabelecimento fabril.

Os trabalhadores que realizam o trabalho nas linhas não possuem um piso salarial fixo, em função da comissão que recebem sobre a locação mensal das mesas de suas linhas. Entre as fábricas ocorre grande variação em relação à remuneração mensal desses trabalhadores, onde uns recebem cerca de R\$ 700,00 por mês e outros obtêm vencimentos acima de R\$ 2.200,00 mensais, oscilação essa relacionada ao tamanho da linha que varia de 200 a 300 mesas locadas.

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.

Pautando-se em Rocha (1998) pode-se afirmar que esses deslocamentos realizados pelos trabalhadores das linhas de locação se enquadram na terminologia mobilidade da força de trabalho, pois a força de trabalho dos indivíduos da linha de locação se sujeita forçadamente ao capital tornando-se mercadoria. Por sua vez, o consumo desta mercadoria pelo dono dos meios de produção gera a produção de valor no mercado reproduzindo desta forma o capital. Nas palavras do autor a mobilidade “[...] vista a partir do sistema de produção capitalista, é regida por uma lógica própria, onde capital e trabalho se articulam dando a forma de uma mobilidade da força de trabalho, portanto, é uma ‘mobilidade forçada’ [...]” (ROCHA, 1998, p. 63).

Mediante o que foi exposto até o momento sobre esse sistema de locação das mesas para bilhar em linhas, fica evidente uma peculiaridade desse grupo de fábricas: não vender a mercadoria produzida e sim destiná-la à montagem das linhas.

Ao alugar as mesas, cada estabelecimento fabril além de produzir também realiza a prestação de serviços ao seu mercado consumidor. Isto torna a mercadoria *sui generis* e a ação do proprietário da fábrica muito particular, ao passo que o mesmo realiza um tipo de comércio com controle comercial do uso da mercadoria.

Esse processo de produção de mesas para bilhar cuja finalidade é a locação, envolve uma discussão bastante instigante a respeito da realização do lucro.

Partindo da compreensão de que o fabricante 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), fica explícito que o proprietário desse tipo de fábrica não extrai de imediato o seu lucro, tendo em vista que o mesmo após realizar a produção das mesas para bilhar, não realiza a venda da mercadoria, mas sim, faz a locação da mesma.

Pode-se afirmar que a mais-valia aprisionada na mercadoria (MARX, 1985) vai sendo obtida parceladamente pelo dono da fábrica. Ou seja, mês a mês ele vai obtendo uma parte desse lucro, que se concretiza nos 40% sobre o rendimento mensal de cada mesa⁸¹ e corresponde ao lucro do fabricante segundo o acordo verbal firmado com o dono do estabelecimento do tipo bar. Por estar condicionado ao preço de cada ficha, o lucro de cada industrial pode variar de acordo com a concorrência.

⁸¹ O rendimento mensal de cada mesa é baseado no preço da ficha de jogo.

Além dos trabalhadores da produção, o fabricante também obtém mais-valia sobre aqueles que realizam a linha: o motorista e também o seu ajudante. Estes, em grande parte das fábricas, 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 fábrica. 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 mensal é absorvida por outro agente mediante o acordo comercial. Ou seja, 60% do rendimento mensal de cada mesa é apropriada pelo dono do estabelecimento comercial, percentual esse entendido nesse estudo enquanto um tipo de renda. Mas de qual tipo?

A reflexão acerca dessa questão resultou na necessidade de diferenciação entre esse rentista -o dono do bar- e aquele discutido por Marx (1985) e Engels (1985).

De acordo com os autores o conceito de rentista 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. Por outro lado o dono do bar também não se assemelha ao rentista representado pelo capitalista que auferir renda a partir da terra tornada mercadoria.

Entende-se nesse estudo que a caracterização do dono do estabelecimento comercial⁸² enquanto um rentista se deve ao fato do mesmo ter cedido uma área de seu estabelecimento para a mesa pertencente ao fabricante, em troca de um percentual de participação no lucro obtido com as vendas das fichas para o jogo. Esse comerciante passou a receber também de forma parcelada, a maior parte do lucro aprisionado em cada mesa, mas que 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. Portanto, por auferir renda a partir da presença das mesas para bilhar em seu estabelecimento comercial, o mesmo é entendido enquanto um rentista.

⁸² O rendimento mensal pode variar de um estabelecimento comercial para outro dependendo da porção do estado ou até mesmo da Região. Na Região Sul (devido a concorrência) são praticados os menores preços de ficha de jogo, assumindo assim a mesa para bilhar o papel de atrativo para o consumo de salgados e bebidas, a exemplo de bares localizados na Região Metropolitana de Florianópolis (Contribuição de Carlos José Espíndola, 2014). Já na Região Metropolitana de Belo Horizonte, a renda obtida mensalmente com as mesas para bilhar viabiliza até mesmo o pagamento do aluguel do imóvel no qual está montado o estabelecimento do tipo bar (Levantamentos de campo, 2013).

Embora esse sistema de locação de mesas para bilhar em linhas apresente características semelhantes no Centro-Sul brasileiro, dentre os proprietários de fábricas que realizavam a locação até 2013, observou-se uma situação distinta na cidade de Jaguapitã/PR. Alguns fabricantes estavam realizando o arrendamento das linhas para os trabalhadores.

Esse arrendamento passou a ocorrer mediante o estabelecimento de um contrato com duração de três anos entre as partes interessadas, com cláusulas que especificam os deveres do proprietário da fábrica e do arrendatário.

Ao proprietário caberia o fornecimento da linha com as mesas já locadas, com todos os acessórios necessários para o funcionamento da mesma em um primeiro momento e a mão-de-obra para a produção de novas mesas ou para a reforma das mesas danificadas. Observa-se que ao adotar essa forma de arrendamento, somente os trabalhadores responsáveis pela produção continuam com vínculos empregatícios na fábrica.

Ao trabalhador que está passando para a posição de arrendatário da linha, mediante contrato formalmente estabelecido, além de um pequeno capital para iniciar as atividades, este deve cumprir algumas atribuições referentes ao trabalho na linha e cuidado com as mesas para bilhar, dentre as quais podem ser destacadas:

- a responsabilidade pela manutenção e conservação das mesas: o trabalhador deve proceder com a troca do tecido, das tabelas, das caçapas, dos tampões, dos revestimentos, dos ficheiros e relógios quando necessário;
- a reposição da mesa: em casos de roubo, extravio e deterioração ocasionada seja por incêndio seja por mau uso como penhora ou apreensão, o arrendatário deverá repor a mercadoria.
- o transporte das mesas até o estabelecimento comercial: responsabilizar-se pelo transporte das mesas devidamente acompanhadas pelos documentos fiscais exigidos pela legislação vigente.
- a contínua seleção de novos locatários: o arrendatário deve realizar uma seleção contínua dos locatários que forem utilizar as mesas em seus estabelecimentos, a fim de manter um elevado índice de rentabilidade na linha de locação.

Outro ponto importante para a concretização desse acordo é a propriedade da camionete para o transporte das mesas da fábrica até o estabelecimento comercial, que passa a ser de responsabilidade do arrendatário, assim como a contratação do auxiliar que o ajudará na realização do trabalho. Em se tratando do financiamento que foi realizado para a obtenção do veículo e que já estava sendo pago pelo fabricante de mesas para bilhar e de todas as responsabilidades sobre a camionete, estes são repassados ao trabalhador arrendatário.

Nesse tipo de relação social, o trabalhador da linha de linha de locação perde o vínculo empregatício e passa a atuar sob a forma de arrendatário, devendo pagar ao final de cada mês 40% da lucratividade total de cada mesa locada na linha ao proprietário da fábrica. Ao final desse período de arrendamento, a linha retorna para o proprietário da fábrica que poderá ou não arrendá-la novamente.

No ano de 2007, dois proprietários de fábricas de mesas para bilhar estavam realizando esse processo de arrendamento (VEIGA, 2007). Mas em 2013 quando contatados para nova entrevista, um desses fabricantes deixou de arrendar. Segundo o mesmo, ao final dos três últimos anos de arrendamento, houve uma redução significativa do faturamento de cada linha, o que implicou em perda quando comparado ao sistema tradicional de locação. Se em 2007 em comparativo ao sistema tradicional a perda era de aproximadamente 20% (VEIGA, 2007), em 2013 esse fabricante calculou um percentual de 30%, passando a ser desvantajoso o arrendamento da linha para o trabalhador, voltando a adotar modo convencional de linhas de locação praticado pelos demais fabricantes da cidade.

Por outro lado, de acordo com os levantamentos de campo em 2013, outros fabricantes -inclusive o proprietário de uma pequena empresa- passaram a arrendar linhas para alguns trabalhadores. Segundo os mesmos, o arrendamento ainda tem sido vantajoso, pelo fato de não ter mais custos trabalhistas, manutenção das linhas e camionetes.

Neste caso de arrendamento das linhas de locação, 60% do faturamento das mesas dessa linha vão para o dono do bar na forma de renda. Do restante, cerca de 30% vai para o proprietário da fábrica que continuará assim a receber parte do lucro parcelado, os demais 70% fica para o arrendatário da linha, um trabalhador que deixou de receber um salário para obter seu salário a partir de parcela do lucro parcelado das mesas.

Assim o fabricante que está passando o processo de locação para um ex-trabalhador das linhas ou outra pessoa, está criando condições para um aprofundamento da divisão social do trabalho. Isto significa que além da relação social de trabalho entre o

proprietário dos meios de produção e trabalhador, passa a haver a relação entre proprietário dos meios de produção e o arrendatário.

4.3.1. A espacialização das linhas de locação e o controle do uso da mercadoria

Durante os levantamentos de campo observou-se que a expressão ‘linha de locação’ diz respeito a certa quantidade de mesas para bilhar alugadas (média de 200 a 250 unidades) em estabelecimentos comerciais. Esta linha pode estar concentrada em apenas uma grande cidade ou em várias cidades do mesmo estado ou de diferentes estados brasileiros. Por conseguinte, o termo ‘fazer a linha’ designa o deslocamento periódico de trabalhadores de uma fábrica de mesas para bilhar em direção a diferentes cidades com a incumbência de realizarem tarefas diversas como discutido anteriormente.

O trabalho nas linhas denota, em parte, o processo de espacialização promovido por esses trabalhadores bem como demonstra o controle do uso da mercadoria pelos esses fabricantes de mesas para bilhar.

Em se tratando da espacialização das linhas, conforme pode ser observado nos mapas 07 e 08, tanto um micro-empresário como um pequeno empresário conseguem organizar suas linhas de locação de forma a abranger diferentes áreas de um ou vários estados.

Em uma análise comparativa envolvendo micro e pequenas empresas destacadas nos mapas 07 e 08, pode-se verificar que enquanto duas micro possuem linhas de locação apenas no estado de origem de fábrica, caso das empresas de Belo Horizonte/MG e de Alvorada/RS (mapa 07), outra micro-empresa tem conseguido expandir as linhas de locação para outros estados (mapa 08), no caso uma empresa localizada em Jaguapitã/PR.

Nesse sentido pode-se afirmar que a criação de linhas de locação em outros estados não é feita apenas pelos pequenos empresários, tendo em vista que os levantamentos de campo indicaram que tanto uma micro como uma pequena empresa possuem linhas de locação em cidades localizadas em diferentes estados (mapa 08).

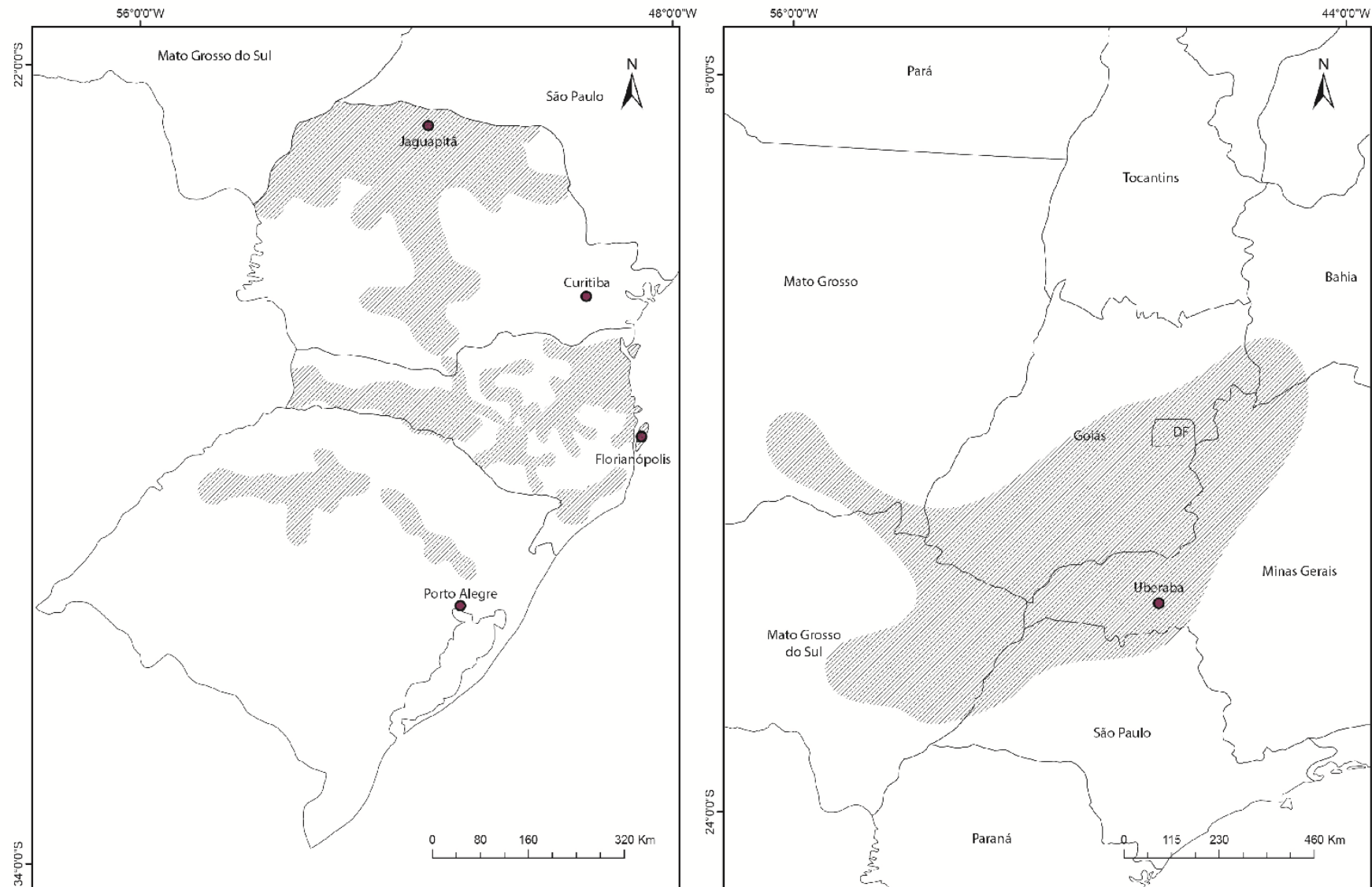
Em se tratando da fábrica de Jaguapitã/PR o raio de locação atingiu toda a Região Sul do Brasil. Esta até 2013 possuía o total de sete linhas de locação distribuídas nos estados do Sul do Brasil (mapa 09).



Mapa 07: Área de abrangência das linhas de locação de algumas fábricas de mesas para bilhar do Centro-Sul brasileiro: linhas de locação de uma fábrica de bilhar localizada em Belo Horizonte/MG e as linhas de locação de outra fábrica localizada em Alvorada/RS.

Fonte: Levantamentos de campo, 2012 e 2013.

Org. VEIGA, L. A., 2013.



Mapa 08: Área de abrangência das linhas de locação de algumas fábricas de mesas para bilhar do Centro-Sul brasileiro: linhas de locação de uma fábrica de bilhar localizada em Jaguapitã/PR e as linhas de locação de outra fábrica localizada em Uberaba/MG.

Fonte: Levantamentos de campo, 2012 e 2013.

Org. VEIGA, L. A., 2013.

A espacialização das linhas da fábrica de Jaguapitã/PR foi realizada pelo administrador da empresa em destaque, como forma de visualizar melhor a área abrangida de cada uma das linhas e o seu respectivo responsável.

Cada cor no mapa 09 expressa uma linha com média de 250 mesas que são de responsabilidade de dois trabalhadores da empresa. A quantidade de linhas estabelecidas no Paraná e no Rio Grande do Sul é menor quando comparada a Santa Catarina, mas em termos de abrangência de área, no Paraná as linhas são maiores. Em se tratando de Santa Catarina, o empresário tem quatro linhas estabelecidas em diferentes regiões do estado.

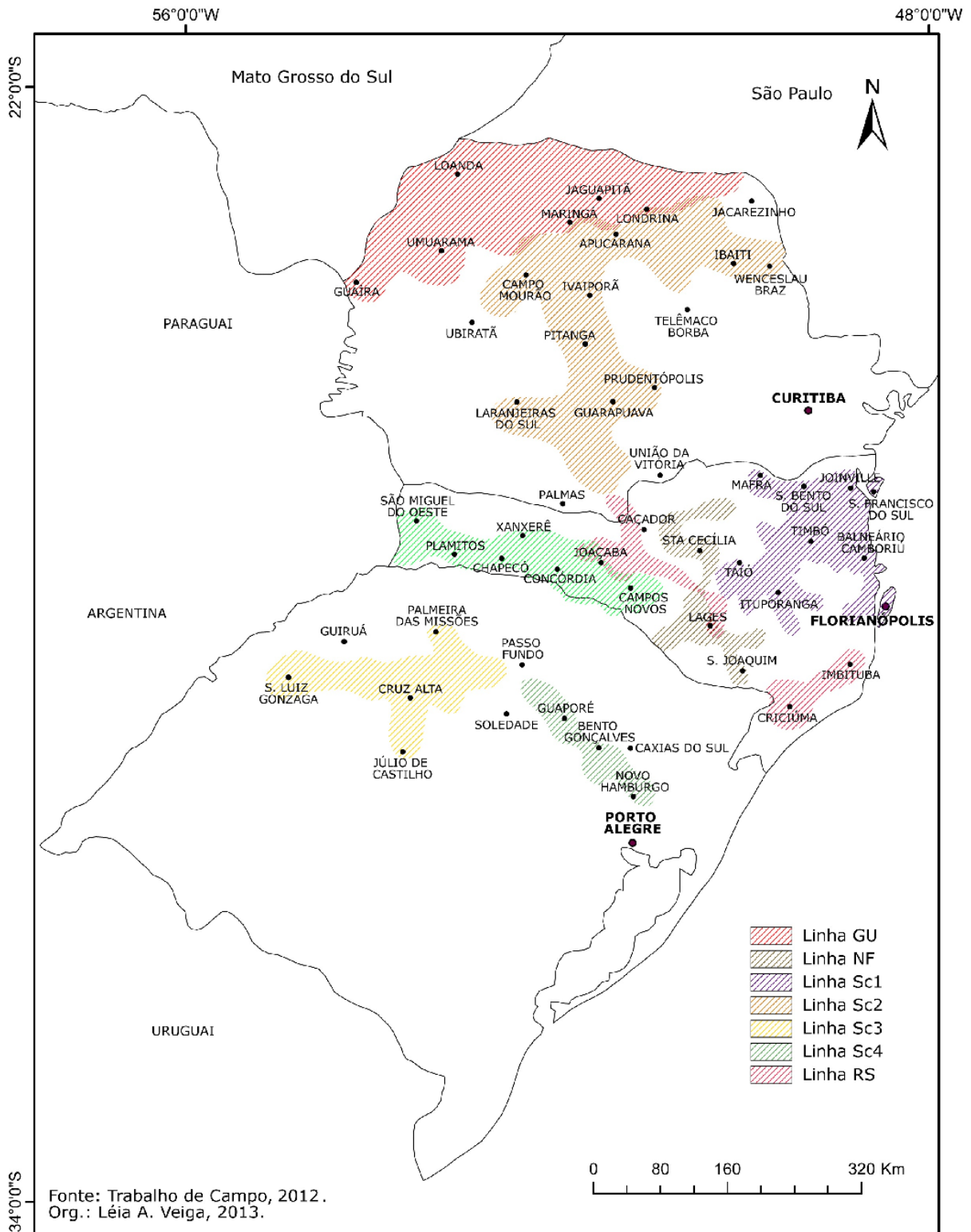
De acordo com as entrevistas realizadas, a preocupação maior desde o primeiro momento que os fabricantes começaram a atuar nessa área, é a montagem e manutenção das linhas de locação, que neste caso é o caminho através do qual obtém o seu lucro. Nesse sentido, quanto mais mesas locadas em diferentes áreas de uma ou mais cidades, maiores são as chances de prosperidade do empreendimento.

Como forma de destacar a importância das linhas de locação para o fabricante, a partir de informações obtidas durante os levantamentos de campo realizados em 2012 e 2013, elaborou-se a tabela 09 a partir do custo de manutenção de uma linha e o lucro obtido com a mesma. Lembrando mais uma vez que se trata de uma simulação da possibilidade de lucro e dos custos de produção, sendo que a mesma em virtude do caráter hipotético pode não condizer com a realidade enfrentada por esses empresários, visto que demanda uma discussão mais aprofundada.

Tomando-se como base a quantidade de 200 a 300 mesas para bilhar em cada linha de locação, para esse exercício escolheu-se uma linha com 250 mesas locadas (tabela 09). Qual o lucro auferido pelo fabricante no final do mês? Se em média até o ano de 2013 cada mesa arrecadou mensalmente R\$ 60,00 para o fabricante a partir da venda das fichas, no final de cada mês o mesmo receberá aproximadamente R\$15.000,00 bruto.

Total bruto porque desse montante serão descontados mensalmente os custos de locação, ou seja, o combustível, o pedágio, o aluguel do depósito, a alimentação e os gastos com telefonia dos trabalhadores durante a permanência na linha, além do almoxarifado, tecidos, tacos, bolas, giz, etc. que foram utilizados para as reformas das mesas dessa linha.

Ainda desse total será descontado o percentual dos trabalhadores, cerca de 10% para o responsável pela linha e 5% para o ajudante. Ao final de todo o processo, o fabricante poderá ter um lucro líquido mensal de aproximadamente R\$9.350,00.



Mapa 09: Espacialização das linhas de locação de uma micro-empresa que fabrica mesas para bilhar com sede na cidade de Jaguapitã/PR.

Fonte: Levantamentos de campo em 2012.

Org. VEIGA, L. A., 2013.

Tabela 09: Elaboração hipotética das possibilidades de lucro dos locadores de mesas para bilhar em linhas

Mesas locadas em linhas	
Quantidade de mesas em uma linha	250 mesas
Tempo útil de cada mesa (média)	10 anos
Custo médio de produção de uma mesa	R\$650,00
Rendimento médio mensal de uma mesa (% do proprietário da fábrica)	R\$ 60,00
Lucro bruto	R\$ 15.000,00
Lucro líquido	R\$9.350,00
Lucro parcelado em um ano	R\$ 112.000,00

Fonte: Levantamentos de campo de 2011 a 2013.
Org. VEIGA, L. A., 2013.

Levando-se em consideração o custo médio de produção de uma mesa que varia de R\$600,00 reais a R\$700,00 reais - variação essa que ocorre de acordo com as condições de produção como o preço da matéria-prima, preço da mão-de-obra, etc.-, a produção e a locação de mesas para bilhar pode ser considerada um investimento lucrativo para o dono da fábrica.

Neste raciocínio hipotético, o capital de R\$ 162.500,00 investidos para produzir 250 mesas a um custo de produção médio de R\$ 650,00, no final de um ano resultará em um lucro estimado de R\$112.200,00. Portanto, nesta perspectiva em cerca de 18 meses o fabricante terá recuperado todo o capital investido. Lembrando que além do lucro parcelado das mesas de uma linha, esse fabricante ainda possui a propriedade das mesas que representam um tipo particular de capital imobilizado.

No entanto, há que se pontuar um fator que interfere diretamente na produção mensal das mesas, na variação do lucro do proprietário da fábrica e na remuneração dos trabalhadores responsável pelas linhas: a diferença no preço da ficha para o jogo nas Regiões Brasileiras. Essa diferença no preço ocorre por causa da concorrência estabelecida pelos próprios fabricantes de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro.

4.3.2. A concorrência entre os fabricantes de mesas para bilhar

Os levantamentos de campo evidenciaram que os fabricantes que realizam a locação (diretamente ou via arrendamento), buscam atingir um potencial competitivo perante os demais do grupo, ou seja, almejam alcançar bons resultados no processo concorrencial

(POSSAS, 1999) e assim expandir numericamente suas linhas de locação. Para tanto esses fabricantes utilizam-se de mecanismos concorrenciais estratégicos, que resultam em diferenciação entre os fabricantes.

Pautando-se em Possas (1999) e nos levantamentos de campo, nesse estudo entende-se que essa diferenciação entre os fabricantes de mesas para bilhar não se trata apenas da diferenciação de produto, mas de tudo o que possa dar a cada produtor uma vantagem sobre os demais, até mesmo alterações nos custos.

Portanto a primeira diferenciação está relacionada ao capital variável. Alguns grupos de fabricantes, principalmente em virtude da oferta de mão-de-obra qualificada, conseguem trabalhadores na produção e linhas de locação, por salários mais baixos que os praticados em outras áreas do Centro-Sul brasileiro.

No caso desse grupo, a diferenciação na concorrência estaria correlacionada à mais-valia, discutida por Marx (1985), ou seja, esses ganhos resultam no aumento da escala produtiva, que por sua vez amplia as diferenças relativas nos métodos produtivos e eleva os ganhos dos empresários.

Como exemplo pode-se citar os fabricantes de mesas para bilhar localizados na cidade de Jaguapitã/PR. Esse grupo dentre os demais que produzem para locação no Centro-Sul tem conseguido vantagens competitivas quando se trata da mão-de-obra.

Nessa pequena cidade, devido o longo tempo de presença desse tipo de fábrica com constante formação dos trabalhadores na prática cotidiana (produção e linhas de locação), os proprietários conseguem produzir mesas por um custo menor que os demais, levando-se em consideração a média salarial praticada no Centro-Sul.

O mesmo não pode ser aplicado aos fabricantes de mesas para bilhar de Minas Gerais e do Rio Grande do Sul. Esses fabricantes têm enfrentado o custo maior com a mão-de-obra e assim acabam sujeitos a possibilidade de comprometimento de futuros investimentos em máquinas/equipamentos e matérias-primas, inviabilizando até certo ponto possíveis melhorias no processo de fabricação da mesa.

No caso do Rio Grande do Sul, essa questão da mão-de-obra tem comprometido significativamente os lucros dos fabricantes do estado, pelo fato dos empresários de Jaguapitã possuírem quantidade maior de linhas de locação nas cidades gaúchas quando comparada àquelas montadas no estado de Minas Gerais pelos jaguapitaenses.

A inovação em uma perspectiva neo-schumpeteriana é outro elemento de diferenciação relacionado aos produtores. Entre o conceito de inovação definido por

Schumpeter (1984) e aquele presente na maior parte dos trabalhos teóricos de Winter (1982), Winter & Nelson (1982), Freeman (1984), Dosi (1982) dentre outros, tem-se a ampliação do mesmo, que passou a ser entendido enquanto melhoramentos menores, rotineiros, deixando assim de ser associado apenas ao desenvolvimento de alta tecnologia. Sendo assim, o conceito de inovação pode ser dividido em radical (SCHUMPETER, 1961), incremental e imitação criativa (FREEMAN, 1984; DOSI, 1982).

É importante ressaltar que nesse estudo o conceito de inovação não está estritamente correlacionado àquele trabalhado por Schumpeter pois a ideia discutida pelo autor diz respeito as inovações tecnológicas radicais, não sendo esse o caso das fábricas de mesas para bilhar. Assim, por se tratar de um setor tradicional da indústria, o conceito de inovação à luz dos neo-Schumpeterianos pode ser estendido às indústrias tradicionais.

Na busca incessante do lucro, os empresários se enfrentam no mercado, e é neste ambiente de concorrência que ocorre o processo de inovação (PENROSE, 1959), pois a proprietário da empresa estará buscando uma forma de inovar que minimize os custos e maximize a qualidade de seus produtos.

Cabe salientar que essas inovações são impulsionadas pelos próprios proprietários das fábricas, entendidos enquanto indivíduos empreendedores⁸³ que mediante sua iniciativa e capacidade de conceber e implementar estratégias, acabam por perceber oportunidades de mercado e de possíveis ganhos (SCHUMPETER, 1961). Campos (2004, p. 16) assevera que essa ideia de empresário empreendedor proposta por Schumpeter "[...] evidencia que a sua função não é herdada, haja vista que o mesmo é definido a partir de suas ações".

No caso das fábricas analisadas, dentre as inovações que tem contribuído para a diferenciação de seus produtos dos demais concorrentes e repercutido na queda dos seus custos de produção, pode-se destacar as seguintes: 1º) a inovação correlacionada às modificações realizadas nos produtos para o mercado consumidor; 2º) a criação de novos mercados consumidores.

Portanto, a correlação das ideias schumpeterianas e neo-schumpeterianas sobre inovações e indivíduo empreendedor com as fábricas de mesas para bilhar em questão, pode ser feita primeiramente a partir dos produtos, no caso as mesas e acessórios, que têm sido submetidos a algumas alterações de acordo com a iniciativa de cada proprietário.

⁸³ Para Schumpeter (1984) um indivíduo só é empreendedor quando realmente empreende novas combinações, e perde essa característica logo que sua firma se estabiliza. Por isso, ninguém é empreendedor todo o tempo e ninguém pode ser somente empreendedor. Os empreendedores não formam uma classe social, podendo ter várias origens: trabalhadores, aristocratas, faxineiros, artistas, etc.

Nesse sentido, dentre os entrevistados, pode-se citar o exemplo de fabricantes inovadores de Minas Gerais e de empresários empreendedores do Paraná.

O primeiro exemplo envolve a fábrica de Uberaba/MG. Segundo entrevista concedida em 08 de abril de 2013, o senhor Luiz Carlos Rodrigues Costa, hoje atual proprietário da Platina Bilhares em sociedade com os filhos, há 25 anos, quando ainda era marceneiro⁸⁴ da fábrica foi o responsável pela imitação criativa do produto, no caso uma mesa de aço (figura 11).

Como marceneiro entrou em contato com uma empresa denominada Gabima no Rio de Janeiro/RJ que fabricava já no final de década de 1980 mesas de aço. Após adquirir várias mesas, o marceneiro começou o processo de desmontar e remontar, combinando partes de madeira com as de metal. Mas como não dispunha de equipamentos e tão pouco dominava a técnica do trabalho com as placas de aço, recorreu a uma empresa metalúrgica localizada em Ribeirão Preto/SP para que a mesma produzisse as peças a partir de moldes reproduzidos por Luiz Carlos Rodrigues Costa, o marceneiro responsável pela criação.

A insistência, a busca e a experimentação (DOSI, 1982) desse marceneiro com espírito empreendedor resultou na produção estrutural de mesas em aço semelhantes àquelas compradas da empresa carioca: o interior em madeira conforme pode ser visualizado na foto **a** da figura 11 e a parte da estrutura externa em aço fotos **b** e **c** (figura 11).

O marceneiro além de manter a utilização da ardósia na parte superior da mesa e de reproduzir as peças principais, também passou a criar detalhes para as laterais da mesa e fez acréscimos na gaveta. Em se tratando da gaveta fabricada em aço, por questões de segurança, o marceneiro adicionou um relógio mecânico blindado, três fechaduras e um cadeado (Levantamento de campo, 2013).

Segundo entrevista concedida, a estrutura interna da gaveta ainda não foi copiada pelos concorrentes e por isso os proprietários insistem no sigilo de fabricação. É uma forma de manter uma vantagem sobre os concorrentes no estado de Minas Gerais, pois as demais partes da mesa em aço já foram reproduzidas nas outras fábricas do Triângulo Mineiro (Levantamentos de campo, 2013).

⁸⁴ O Sr. Luiz Carlos da Rodrigues Costa criou a primeira fábrica de mesas para bilhar na cidade de Montes Claros/MG na década de 1990 e, posteriormente, comprou em sociedade com os filhos a fábrica Platina Bilhares localizada em Uberaba/MG.



Figura 11: Mesas para bilhar em aço fabricadas pela Platina Bilhares. Na foto **a** pode-se observar o interior da mesa em madeira; nas fotos **b**, **c**, **d** tem-se a vista parcial da estrutura externa em aço.
 Fonte: Levantamentos de campo, abril de 2013. Org.: VEIGA, L. A, 2013.

No caso dessa pequena empresa de Uberaba, entende-se que o empreendedor não foi apenas o então proprietário da fábrica que apostou na ideia de mudar a matéria-prima utilizada nas mesas para bilhar. O mesmo teve que contar com um trabalhador criativo e com iniciativa, no caso o marceneiro.

O proprietário dada à perspectiva de auferir um volume maior de lucro decidiu investir na produção de uma mesa que ainda não era produzida no estado de Minas Gerais. Para atingir seu objetivo o mesmo adquiriu novas matérias-primas, alguns novos equipamentos e investiu capital para a produção dessa mesa para bilhar em aço. Em um primeiro momento, mais precisamente no início da década de 1990, esse fabricante surpreendeu seus concorrentes com um lucro maior - o lucro do empreendedor.

Após esse momento inicial, empresários do Triângulo Mineiro tentaram e conseguiram imitá-lo. À medida que o tempo passou, o número de empresas copistas aumentou e segundo a entrevista concedida, atualmente a maior parte dos empresários que

fabricam mesas para locação no Triângulo Mineiro fizeram a cópia a partir das mesas da Platina Bilhares, exceto da gaveta, peça que somente a empresa domina a organização interna da forma como foi idealizada pelo marceneiro. Com essa expansão da mesa em aço, dada a concorrência, o empresário voltou a experimentar a redução gradativa no seu lucro extraordinário (SWEEZY, 1986).

Além do proprietário que comandou a fábrica Bilhar Platina no final da década de 1980 e 1990, é importante também pontuar a iniciativa empreendedora do trabalhador da produção no referido período, o marceneiro Luiz Carlos Rodrigues Costa. Este, que aprendeu o ofício a partir do contato com outros marceneiros, imbuído de empreendedorismo, conseguiu reproduzir de forma criativa a mesa em aço, ou seja, uma imitação criativa (DOSI, 1982), desenvolvendo assim um produto novo para a empresa Platina Bilhares.

Acerca desse marceneiro, é interessante destacar que o seu empreendedorismo não ficou restrito ao seu trabalho na produção. O mesmo com acúmulo de experiência e de dinheiro do seu trabalho instalou aos poucos sua própria fábrica na cidade de Montes Claros/MG, denominada bilhar Aladin⁸⁵. Com o passar dos anos, ao acumular capital, decidiu juntamente com um dos filhos, comprar a Platina Bilhares. Portanto, atualmente é proprietário juntamente com a família de duas fábricas de mesas para bilhar que produzem e locam mesas para bilhar em aço.

Ainda acerca dessa inovação do tipo imitação criativa realizada no principal produto da empresa Platina Bilhares, pode-se afirmar que a performance inovativa foi condicionada por um ambiente favorável à própria inovação (WINTER, 1982), seja por parte do proprietário (investimento de capital e assumindo o risco diante da incerteza) seja do trabalhador responsável pela produção na época (habilidade e capacidade de criação/adaptação).

Embora essa inovação tenha ocorrido no produto, é importante pontuar que a mesma acabou resultando em posterior inovação no processo (DOSI, 1982), ou seja, para produzir mesas em aço, a organização da empresa sofreu algumas alterações principalmente na questão da organização dos trabalhadores e da produção.

Segundo os levantamentos de campo, o proprietário além da matéria-prima diferenciada (placas de aço) teve que adquirir equipamentos para o trabalho com a estrutura

⁸⁵ Como a entrevista foi concedida pelo filho em Uberaba, o mesmo não soube informar detalhes desse período. Tentou-se falar diretamente com o senhor Luiz, mas não foi possível, pois o mesmo se encontrava em Montes Claros/MG.

de aço seja no interior da fábrica seja para o trabalho nas linhas de locação (guindastes acoplados aos caminhões utilizados para fazer a linha). Na produção também foram feitas modificações, que passou a ser organizada a partir da formação de três grupos de trabalhadores: o marceneiro, soldador e do pintor.

No grupo do marceneiro, todos dominam as etapas de produção da mesa e a reforma (troca de panos e tabelas) e tem-se o marceneiro chefe e os auxiliares de marcenaria. Estes trabalhadores são responsáveis pela reprodução das peças em madeira e pela estrutura interna da mesa. A equipe do soldador é responsável pela soldagem das peças que foram produzidas pela empresa de metalurgia e quando necessário realizam reformas. E, por fim, o pintor e seus auxiliares finalizam com a pintura de cada peça e da mesa, também executam a reforma no tocante a pintura. Ao todo são 03 trabalhadores responsáveis por cada grupo e 07 auxiliares distribuídos conforme a necessidade de cada grupo de trabalho (Levantamentos de campo, 2013).

O outro exemplo mineiro diz respeito ao empresário da fábrica Bilhar Bola Verde na cidade de Belo Horizonte. Essa micro-empresa fundada no ano de 1997 emprega mão-de-obra familiar e mantém o contrato de apenas dois trabalhadores.

Para enfrentar a concorrência o empresário tem inovado ao empregar a práticas que se assemelham a terceirização para a produção de parte da mercadoria. Segundo os levantamentos de campo em 2013, o proprietário deixou de fabricar a mesa em seu barracão e passou a comprar de outro fabricante presente na cidade, as bases e os pés das mesas para bilhar, ou seja, a mesa sem o acabamento final (figura 12).

Observa-se na figura 12 a base (foto A) e os pés da mesa para bilhar (foto B). Segundo a auxiliar administrativo (esposa do proprietário), as partes da mesa já chegam acabadas e prontas para serem utilizadas na composição do produto final, sendo necessário somente a fixação da ardósia e tecido na parte superior e demais acabamentos finais. As pequenas reformas também são realizadas pelo proprietário no seu galpão.

Procedendo dessa forma, o proprietário da fábrica tem redução dos custos de produção e pode instalar sua fábrica em um galpão menor no seu próprio terreno residencial. No tocante ao lucro, segundo o proprietário este está sendo maior que os demais localizados na cidade e que realizam todo o processo produtivo das mesas para bilhar.



Figura 12: Vista parcial das mesas para bilhar finalizadas no barracão da empresa Bilhar Bola Verde localizada em Belo Horizonte. Base das mesas (foto A); peça de sustentação da mesa -os pés- na (foto B) e mesa pronta para ser entregue (foto C).

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Org.: VEIGA, L. A, 2013.

Pode-se afirmar que esse proprietário da empresa Bilhar Bola Verde, ao adotar práticas que se assemelham a terceirização no processo de fabricação, inovou ao incorporar ações de outro sistema organizacional para a produção das mesas. Esse fabricante deixou de fabricar as partes que compõem uma mesa para comprá-las no mercado de outro fabricante por um preço menor, forte evidência de que mesmo a produção de características artesanais tem incorporado elementos de outros sistemas produtivos industriais como forma de reduzir os custos de produção.

No caso do Paraná tem-se os empresários empreendedores de Jaguapitã, quando dois amigos criaram em sociedade a primeira fábrica de mesas para bilhar na cidade, no final da década de 1960 e início de 1970. Esses sócios resolveram investir na produção das mesas, mediante o desmonte e cópia das peças de uma mesa para bilhar adquirida pelos mesmos.

Chama-se a atenção para o ato empreendedor no sentido discutido por Schumpeter (1982), desses sócios que tomaram a iniciativa de produzir algo que ainda não era fabricado na região e muito menos na cidade de Jaguapitã-PR, em um momento de profundas transformações na agropecuária norte-paranaense.

Reitera-se que a caracterização enquanto empreendedor está sendo atribuída aos sócios no momento em que os mesmos empreenderam novas combinações e passaram a fabricar as mesas, perdendo essa característica logo que a empresa se estabilizou.

Com a fabricação das mesas para bilhar, esses sócios passaram a auferir lucros extraordinários no decorrer da década de 1970, entendidos enquanto lucros de monopólio (SCHUMPETER, 1982).

No entanto, esses ganhos chamaram a atenção de outros agentes sociais na cidade e diante da criação de novas fábricas de mesas para bilhar concorrentes, que copiaram não só o produto mas também todo o processo de locação, o lucro extra foi sendo reduzido pois como colocava Schumpeter (1982) o lucro do empreendedor é temporário por natureza e desaparece no período subsequente de competição e adaptação.

A saída encontrada no final da década de 1980 por um grupo de empresários para retomar lucros semelhantes ao que recebiam os sócios pioneiros no final da década de 1960 e início de 1970, foi a inovação do tipo imitação criativa com o objetivo de aperfeiçoar o produto a partir de modificações tanto na matéria-prima como nos equipamentos e máquinas utilizadas.

Em relação à matéria-prima, se na década de 1970 quando os sócios fabricaram as primeiras mesas, a base desta era produzida com madeira -cedro e pinho-vernizada, a parte superior (campo de jogo) com madeira compensada tendo apenas duas caçapas e eram utilizadas apenas seis bolas para o jogo; no final da década de 1980 as mesas já estavam sendo fabricadas com seis caçapas e oito bolas de jogo numeradas, as bases passaram a ter o acabamento de madeirite revestido de laminados (fórmicas), a parte superior começou a ser fabricada com aglomerado e foi introduzido o ficheiro.

Essa busca por um produto competitivo continuou na década seguinte e as inovações do tipo imitação criativa continuaram a ser utilizadas pelos fabricantes de mesas

para bilhar de Jaguapitã/PR. Em 1990 outras alterações foram realizadas: a substituição do aglomerado na parte superior pela ardósia, das caçapas de plástico pelas de alumínio, o uso de pés niveladores nas mesas e maior cuidado com os tacos, que passaram a não ter mais imperfeições.

Alterações também foram feitas na forma de produzir, com a introdução de máquinas para lixar os tacos, para polir as bolas, para lixar e dar o acabamento final na ardósia e peças das laterais da mesa.

Essas modificações desenvolvidas por alguns industriais tanto na matéria-prima como nos equipamentos e máquinas, resultaram em mesas e acessórios com maior qualidade que aquelas produzidas nas décadas anteriores, garantindo assim, abertura de novas áreas de locação ou manutenção das linhas já instaladas nos anos anteriores.

Conforme essas alterações introduzidas nas décadas de 1980 e 1990 foram sendo copiadas pelos demais fabricantes da cidade, ocorreu o que Schumpeter (1982) denominou de período de adaptação. Esse período seria aquele no qual as demais fábricas passaram a imitar os fabricantes que empreenderam a inovação, procurando receberem lucro maior. Quando a maioria conseguiu adaptar-se e a utilização das novas matérias-primas e dos novos equipamentos e máquinas tornaram-se padrão entre os fabricantes de mesas para bilhar em Jaguapitã/PR, todas as firmas -inclusive aquela que primeiramente introduziu as inovações- começaram a receber lucros normais.

Como o objetivo do fabricante é sempre aumentar ou no mínimo manter uma margem de lucro maior, os fabricantes de mesas para bilhar da cidade em questão, no final da década de 1990 e início dos anos 2000, frente a concorrência criada com o crescente número de unidades fabris na cidade e conseqüente melhoria do produto, mais uma vez recorreram a inovação.

Mas dessa vez inovaram pela abertura de novas áreas para montarem suas linhas de locação, ou seja, esses fabricantes criaram novos mercados consumidores para seus produtos (SCHUMPETER, 1982), tendo por base a qualidade das mesas fabricadas pelos mesmos.

É importante assinalar que nem todos os fabricantes que expandiram suas linhas de locação para novas áreas, obtiveram lucros extraordinários, a maioria frente esse novo mercado consumidor, teve a oportunidade de manter a margem de lucro necessária para a continuidade das atividades. Isso porque essa expansão demandou investimento em veículos, a contratação de mais trabalhadores para fazerem a linha e despesas com aluguel de alojamentos para os mesmos permanecerem o período da cobrança.

Se para os fabricantes de Jaguapitã/PR, a abertura de novas linhas de locação significou o aumento ou manutenção da margem de lucro, o contrário ocorreu com fabricantes locais ou regionais em algumas dessas áreas ocupadas pelas linhas dos fabricantes da citada cidade.

Tomando o Sul do Brasil como área de maior expansão das linhas de locação dos empresários jaguapitaenses após 1990, destaque deve ser dado ao Rio Grande do Sul, onde os produtores gaúchos de mesas para bilhar foram submetidos a um período de adaptação, ou na interpretação de Schumpeter (1984), esses fabricantes estariam passando pelo processo de destruição criativa.

Segundo o autor, o processo de destruição criativa passa a existir quando numa situação de equilíbrio inicial, ocorre a primeira introdução de uma inovação de qualquer natureza por parte de um empreendedor, restando aos demais a adaptação à nova situação ou a falência e eliminação do mercado.

Em se tratando dos empresários fabricantes de mesas no Rio Grande do Sul, a chegada produto de Jaguapitã/PR no estado, significou no decorrer dos anos a perda de parcela significativa do mercado consumidor.

Diante disso a forma de enfrentamento da concorrência adotada foi a imitação. Parte das fábricas gaúchas começou a introduzir modificações nas mesas e nas máquinas e equipamentos, com o objetivo de produzir mercadorias semelhantes às aquelas oferecidas pelos paranaenses.

Esse mesmo grupo passou também a investir na contratação de mão-de-obra qualificada, já que além de ofertar um produto de qualidade, os trabalhadores das linhas oriundos de Jaguapitã/PR se sobressaíam quando comparados àqueles contratados pelas fábricas do Rio Grande do Sul.

Por outro lado, a maioria dos fabricantes de mesas para bilhar que ainda insistiram na fabricação segundo os moldes anteriores e que não investiram na contratação de trabalhadores qualificados para as linhas, ficaram com parcela reduzida do mercado consumidor, resultando em prejuízos e até mesmo em casos de falência.

Como a imitação criativa não foi assimilada pela maioria dos fabricantes locais, os empresários jaguapitaenses conseguiram expandir suas linhas de locação no Rio Grande do Sul. Esse domínio de mercado a partir de inovações no produto e no atendimento nas linhas de locação pode ser caracterizado enquanto uma monopolização temporária de uma oportunidade de mercado, cujo resultado pode ser a obtenção de lucros extraordinários, por certo tempo.

Segundo Possas (1999), esse monopólio é entendido como temporário porque:

[...] cada produtor está permanentemente tentando ser monopolista de algum item do processo produtivo, de modo que os outros concorrentes não consigam fabricar produto tão barato ou tão bem aceito. É a perspectiva do lucro de monopólio que incentiva a inovação [...] Tal busca deve levar em consideração as especificidades do bem ou serviço produzido e de seu mercado. Com freqüência essas vantagens são obtidas pela introdução de inovações e se dissipam mais ou menos rapidamente segundo a rapidez da ocorrência de sua difusão. Caso esta última seja incompleta, os lucros extraordinários se mantêm e as vantagens das firmas inovadoras tornam-se obstáculos à livre mobilidade do capital. Entretanto essas vantagens não são tão permanentes quanto possa parecer, pois inovações adicionais feitas por firmas concorrentes podem ultrapassá-las e torná-las obsoletas (POSSAS, 1999, p. 40-41).

Embora a cópia criativa ainda esteja sendo adotada por poucos fabricantes gaúchos, tal fato pode ser indício de uma futura ruptura desse monopólio exercido por Jaguapitã/PR.

Esse processo seria aquele no qual os produtores “[...] quer sejam novos no mercado, quer se trate dos que ficaram para trás, tentam se aproximar dos que estão a frente para não serem selecionados para fora do mercado” (POSSAS, 1999, p. 42). Essa aproximação ou até mesmo a quebra do monopólio estabelecido pelos jaguapitaenses, pode ser viabilizada mediante a introdução e/ou desenvolvimento de inovação, sendo a imitação criativa o caminho delineado até o presente momento pelos fabricantes do Rio Grande do Sul.

Ressalta-se que por ser “[...] a concorrência um processo sem término, contínuo e sem tréguas” (POSSAS, 1999, p. 31), a possibilidade de ruptura do monopólio exercido por Jaguapitã/PR acima delineada não depende apenas do poder de inovação dos proprietários das fábricas gaúchas, mas também da mesma capacidade por parte dos empresários de Jaguapitã/PR. E que essa ruptura só será concretizada caso os jaguapitaenses não introduzam inovações que possam manter ou até mesmo ampliar o monopólio do mercado consumidor no Sul do Brasil.

É importante frisar que esse monopólio exercido pelos fabricantes de Jaguapitã/PR no Sul do Brasil, não se assemelha às práticas monopolísticas⁸⁶ amplamente

⁸⁶ Cartel é um grupo de empresas independentes que formalizam um acordo para sua atuação coordenada com vistas a interesse comum. O tipo mais freqüente de cartel é o de empresas que produzem artigos semelhantes, de forma a constituir um monopólio de mercado. Truste é um tipo de estrutura empresarial na qual várias empresas, já detendo a maior parte de um mercado, combinam-se ou fundem-se para assegurar esse controle, estabelecendo preços elevados que lhes garantam elevadas margens de lucros. Conglomerado é um tipo de organização no qual

utilizadas por diversos ramos industriais, no caso cartel, truste, conglomerado, dentre outras. O mesmo é caracterizado pela introdução de inovações e consequentes diferenciações no produto, equipamentos e na prestação de serviços nas linhas de locação.

No Rio Grande do Sul, os levantamentos de campo realizados até 2013 indicaram uma forte tentativa de controle do preço da ficha por parte dos jaguapitaenses. Caso ocorra o aumento do preço das fichas de jogo, isso significará para os mesmos a retomada dos lucros extraordinário, seguido por um comprometimento ainda maior do lucro dos fabricantes gaúchos.

4.3.3. Para além da fabricação de mesas para bilhar

As linhas de locação compõem a principal fonte de lucro dos empresários das fábricas de mesas para bilhar que não vendem a mesa no Centro-Sul brasileiro. No entanto, percebeu-se durante os levantamentos de campo, que os proprietários das fábricas têm realizado atividades paralelas para complementarem o lucro, principalmente em épocas de acirrada concorrência e menores preços das fichas.

Essas atividades envolvem desde a fabricação de mesas para pebolim e de móveis rústicos, até a montagem de diversos tipos de jogos para a venda e a locação de mesas para bilhar, pebolim e outros tipos para festas diversas.

Dentre os empresários citados anteriormente, primeiramente chama-se a atenção para o caso do proprietário da empresa Bilhar Bola Verde da cidade de Belo Horizonte. Este também utiliza elementos da terceirização para produção das peças de madeira que irão compor a mesa do jogo de pebolim (foto A da figura 13), ficando para o mesmo somente os acabamentos finais que incluem as partes de ferragens.

As peças de ferragens para montar a mesa de pebolim eram adquiridas até 2013 em fornecedores de São Paulo/SP e os "bonecos" em uma empresa de Belo Horizonte/MG. No barracão da fábrica de bilhar, todas essas partes adquiridas são utilizadas para a composição final da mesa conforme a foto B (figura 13).



Figura 13: Vista parcial das mesas para pebolim finalizadas no barracão da Bilhar Bola Verde de Belo Horizonte. Mesas recebendo os acabamentos finais (foto A) e mesa pronta para ser entregue (foto B).

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Org.: VEIGA, L. A, 2013.

Além de mesas para o jogo de pebolim, o empresário também comercializa mesas de tênis de mesas e de futebol de botão (Figura 14). Essas mesas são adquiridas já prontas e embaladas junto a um revendedor situado em Procópio de Caieiras/SP e revendidas pelo empresário.



Figura 14: Mesas revendidas pelo fabricante de Belo Horizonte/MG. Mesa para o jogo de futebol de botão (A) e mesa para o jogo de tênis de mesa (B). Essas mesas são adquiridas em uma empresa localizada em Caieiras/SP, prontas para serem entregues ao consumidor final.

Fonte: <http://sinucasbolaverde.com.br/>

Org.: VEIGA, L. A, 2013.

Acerca desse fabricante de Belo Horizonte, se faz necessário ainda colocar que o mesmo além de comercializar esses diferentes tipos de mesas, tem agregado uma renda extra ao final do mês ao alugar diversos tipos de mesas para festas e reuniões diversas.

Segundo entrevista concedida, o empresário disponibiliza os brinquedos no caso a mesa para bilhar e de pebolim, a mesa de tênis e de futebol de botão, um jogo denominado Air Game⁸⁷ assim como o transporte e a organização dos mesmos no ambiente, desde que a localização englobe a região metropolitana de Belo Horizonte. Geralmente as entregas ocorrem na sexta feira e a retirada na segunda feira.

A renda obtida com o aluguel de brinquedos e o comércio de algumas mesas (pebolim, tênis e futebol de botão) têm contribuído no final do mês para aumentar a receita final dessa empresa de mesas para bilhar.

Outra diversificação da fonte de renda, diz respeito a móveis rústicos, como é o caso de fabricantes de mesas para bilhar do Rio Grande do Sul. Esses empresários têm utilizado a habilidade do marceneiro para produzir além das mesas para bilhar, diversos tipos de móveis residenciais. Esses móveis são feitos geralmente sob encomenda e comercializados em um raio que não ultrapassa os limites da região metropolitana de Porto Alegre. No caso dos fabricantes entrevistados, o artesão e marceneiro é o próprio dono da fábrica, que aprendeu o ofício com familiares.

Diferentemente dos dois casos apresentados acima, os fabricantes da cidade de Jaguapitã/PR têm acrescido outros tipos de jogos nas linhas de locação como a mesa de pebolim e a *Jukebox* (Caixa de música ou máquina de música⁸⁸).

A mesa de pebolim tem sido utilizada como uma tentativa de se conseguir novos pontos de locação para as mesas de bilhar. Segundo entrevista concedida (2013), muitas vezes o dono do bar condiciona o aceite da mesa para bilhar à presença de uma mesa de pebolim. Nesse sentido, para não perder o cliente, o empresário além de locar as mesas para bilhar também realiza a locação de mesas de pebolim.

No entanto, a prática que tem resultado em um rendimento satisfatório ao final do mês nas linhas de locação não tem sido a do pebolim, mas sim das caixas de músicas.

Segundo conversas informais, a *Jukebox* é introduzida nas linhas de locação de mesas para bilhar e, geralmente, o mesmo estabelecimento comercial que recebe a mesa também aceita a caixa de música. Mas não é uma regra, há casos que o estabelecimento fica somente com a *Jukebox*.

⁸⁷ Mesa de Air Game: dois jogadores -cada qual com um batedor- tentam acertar uma ficha para realizar o ponto gol. O disco desliza mais leve na mesa devido às correntes de ar que saem pela mesa de "Air game" (<http://www.pulandodemais.com/aluguel-de-brinquedos/categoria/ELETR%D4NICOS/AIR-GAME/>)

⁸⁸ A utilização do termo é diversa, comumente denomina-se a *Jukebox* como máquina de música, no entanto, os fabricantes de Jaguapitã atem-se à proximidade literal da tradução, isto é: caixa de música. De qualquer forma, o termo "jukebox" entrou em uso nos Estados Unidos por volta de 1940, aparentemente derivado do uso familiar "joint juke", derivado da palavra "juke" ou "joog", que significa desordem, turbulento (<http://pt.wikipedia.org/wiki/Jukebox>).

As caixas de música são locadas em um sistema semelhante ao das mesas para bilhar, no qual o dono do estabelecimento fica com um percentual que varia de 30% a 50%, dependendo da concorrência e do ponto de locação. Como a concorrência ainda não é grande como no caso das mesas para bilhar, a média de percentual para o dono do estabelecimento tem sido 30%, ficando a maior parte com o proprietário da caixa de música.

Cada ficha para ouvir uma música tem sido vendida aos fregueses do estabelecimento comercial pelo preço de R\$ 1,00 (uma ficha equivale ao pedido de duas músicas pelo freguês), e o proprietário de uma caixa de música tem conseguido auferir um montante que oscila de R\$200,00 a R\$600,00 reais por mês, dependendo do ponto de locação. Alguns locadores têm conseguido montantes menores por caixa de música, no entanto, via de regra, quando o montante por *Jukebox* é menor que R\$100,00 ao mês, ocorre a retirada da mesma para ser locada em outro estabelecimento comercial.

Levando-se em consideração o preço médio de aquisição de cada *Jukebox* - que tem sido comercializada por R\$3.000,00 e o total arrecadado quando locada -, fica evidente que a mesma tem contribuído para a complementação do lucro do empresário. Ou seja, cada caixa de música ao render em média de R\$600,00 ao mês para o proprietário, após cinco meses a mesma já retornou o dinheiro investido para sua compra.

Entretanto, os donos das fábricas de mesas para bilhar que também realizam a locação de várias *Jukebox* em pontos com maior fluxo de pessoas, têm média de arrecadação por máquina superior a R\$600,00. Os casos de maiores rendimentos mensais têm ocorrido em estabelecimentos do tipo “bordéis ou prostíbulos”, onde os proprietários da *Jukebox* têm conseguido auferir montantes próximos a R\$2.000,00 ao mês. Ressalta-se que nesses casos, o percentual do dono do estabelecimento é maior, chegando aos 50%.

Além de locar várias *Jukebox* ao longo da linha de mesas para bilhar, outra estratégia tem sido a redução no custo de aquisição de cada caixa de música. A forma encontrada por proprietários de fábricas de mesas para bilhar que também realizam a locação desse tipo de máquina foi a subcontratação de mão-de-obra para a montagem, ou seja, ao invés de comprar o produto diretamente de um fornecedor, o dono da fábrica compra todas as peças que irão compor cada *Jukebox* e paga para um profissional realizar a montagem e a configuração final da máquina.

Segundo relatos informais, em Jaguapitã/PR há três profissionais especializados nesse tipo de montagem e configuração. Se na média essas caixas de música tem sido comercializadas por preços que variam de R\$3.000,00 a R\$3.500,00, com a subcontratação o preço de custo de aquisição é menor. É importante pontuar que essa prática

tem sido realizada também por trabalhadores da linha de locação, que adquirem caixas de músicas e vão locando ao longo da linha de mesas para bilhar, com o consentimento do proprietário da linha.

Mediante o que foi discutido até o momento, verifica-se que cada fábrica ou grupo de fábricas de mesas para bilhar que realizam a locação em linhas, tem buscado formas diversas para ampliar o faturamento no final do mês. O montante auferido somado ao faturamento mensal das mesas para bilhar locadas tem possibilitado aos fabricantes a manutenção de suas empresas assim como viabilizado investimentos diversos.

4.4. Os Investimentos e Reinvestimentos do Lucro

Dentre os empresários das fábricas mesas para bilhar que realizam a locação, verificou-se que um grupo menor tem destinado o lucro para a aquisição de imóveis rurais e urbanos e para a abertura de outros tipos de empresas. Por outro lado, um grupo maior tem aplicado os lucros na própria empresa e na ampliação das linhas de locação.

Entre aqueles que conseguem direcionar os lucros para outros tipos de investimentos, destacaram-se os pequenos e alguns micro-empresários que tem conseguido adquirir médias e grandes propriedades rurais na região próxima a cidade onde está instalada a fábrica ou no Mato Grosso do Sul e Goiás. Os mesmos também têm investido na compra de imóveis urbanos nas cidades onde residem.

Nesse contexto de reinvestimentos dos lucros destaca-se a ação conjunta de três fabricantes de mesas para bilhar que em 1999 organizaram uma sociedade para instalação na cidade de Jaguapitã/PR de uma agroindústria avícola, denominada Avebom. No ano de 2012, foi vendida para o grupo Belagrícola⁸⁹ e teve seu nome alterado para Belafoods⁹⁰. Com o término dessa sociedade, esses três empresários passaram a se dedicar cada qual a sua fábrica de mesas para bilhar (Levantamentos de campo, 2013).

Há que se destacar também, o caso da empresa Bilhar Platina de Uberaba/MG, que foi adquirida com capital oriundo das linhas de locação montadas pela empresa Aladin em Montes Claros/MG (Levantamentos de campo em 2013).

⁸⁹ O grupo Belagrícola é uma empresa de origem familiar criada em 1985 na cidade de Bela Vista do Paraíso/PR.

⁹⁰ A Belafoods tem atuado na fabricação, comercialização e distribuição de alimentos. A unidade frigorífica e de abate está localizada no município de Jaguapitã/PR, operando com capacidade instalada para abater 200 mil aves/dia.

Em se tratando da dinamização da economia local, o exemplo mais concreto diz respeito a cidade de Jaguapitã/PR, que tem a maior concentração de empresas desse tipo no território nacional.

Os estudos acerca do desenvolvimento local e regional tanto no que tange os trabalhos voltados para a economia como àqueles desenvolvidos pela geografia, em sua maioria estão atrelados a um misto de aglomerações industriais compostas por micro e pequenas empresas que, por sua vez, são analisadas à luz da teorização sobre os distritos industriais marshallianos ou pelo caminho de entendimento dos Arranjos Produtivos Locais.

Embora nesse trabalho sobre as fábricas de mesas para bilhar não se verifique uma adequação precisa junto à teoria dos distritos industriais marshallianos e tão pouco com a teoria do arranjo produtivo local, observou-se nos levantamentos de campo elementos que se aproximam da proposição teórica que versa sobre áreas especializadas, semelhantes àquelas discutidas por estudiosos dos Arranjos Produtivos Locais⁹¹. Elementos esses que no contexto dinâmico criado a partir dessas fábricas demonstram importante desenvolvimento local e regional.

Dentre as áreas com fábricas de mesas para bilhar visitadas, a visibilidade desses elementos pode ser constatada na cidade de Jaguapitã no estado do Paraná, embora as empresas instaladas nessa cidade não sejam reconhecidas institucionalmente como uma APL.

A concentração dessas fábricas em uma pequena cidade faz com que ocorram interações importantes principalmente para o processo de desenvolvimento local. Parafraseando Campos (2004, p.66) pode-se dizer que as "[...] pequenas e micro empresas quando organizadas próximas geograficamente e com especialização setorial, geram benefícios".

No caso de Jaguapitã/PR, a concentração espacial se tornou uma fonte de sobrevivência para muitos agentes sociais, pois embora não verificou-se durante os levantamentos de campo ações conjuntas entre os fabricantes, percebeu-se no cotidiano um aprendizado por interação entre fornecedores, produtores e consumidores, que por sua vez tem repercutido na criação de diversos estabelecimentos na cidade, como de acessórios, de capas de napa, de giz, etc.

Em relação aos acessórios e matérias-primas, destaca-se instalação de dois estabelecimentos atacadistas em Jaguapitã/PR, que tem atendido empresários da cidade e de

⁹¹ Segundo informações obtidas durante os levantamentos de campo, os empresários de Jaguapitã/PR não aceitaram a proposta de formação de um Arranjo Produtivo Local – APL. Talvez, essa negativa possa estar relacionada à questão da regulamentação do trabalhador formal e do pagamento de impostos diversos.

outros estados. Estes estabelecimentos foram criados a partir da iniciativa de agentes sociais locais, no limiar da década de 1990 e início de 2000.

A instalação do primeiro 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 desligar-se da agencia bancária e dedicar-se somente à revenda de tais produtos, montando seu próprio estabelecimento comercial com o dinheiro que recebeu do acerto com o banco. Com a abertura de sua empresa 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.

No ano de 2000 foi instalado o segundo estabelecimento comercial atacadista, que por dissolução de uma sociedade em uma fábrica de mesas para bilhar, um dos sócios resolveu com o dinheiro obtido revender matéria-prima para as indústrias. Neste 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.

Sobre a fabricação de capas de napa para as mesas de bilhar, nos levantamentos de campo realizados em 2012, verificou-se que um ex-funcionário de linha de locação de uma fábrica da cidade de Jaguapitã/PR, após ser demitido, passou a dedicar-se à confecção de capas de napa. Essas capas são adquiridas por fabricantes de Jaguapitã e de outras cidades do norte - paranaense e da Região Metropolitana de Curitiba, para recobrir a parte superior da mesa durante o transporte e até mesmo no próprio estabelecimento comercial.

Tendo em vista que se trata de um segmento produtivo que na escala nacional envolve pequeno número de estabelecimentos e de trabalhadores; que a produção é relativamente pequena dada a vida útil da mercadoria (a mesa); que a maior parcela dos fabricantes atua com a locação; que o preço das fichas tem sido relativamente reduzido, bem como o percentual que fica com os proprietários, entende-se que os reinvestimentos dos lucros destes fabricantes de mesas para bilhar tem sido até certo ponto, capazes de dinamizarem a economia local, seja através da abertura de outras empresas para atenderem suas demandas, seja pelos empregos gerados, seja pela produção de novos imóveis urbanos; pela aquisição de imóveis rurais, cujas rendas em parte retornam a cidade de origem de seus proprietários.

CAPÍTULO 5. A COMERCIALIZAÇÃO DAS MESAS PARA BILHAR NO CENTRO-SUL BRASILEIRO

Diferentemente da situação apresentada anteriormente, na qual os fabricantes produziam mesas exclusivamente para a locação, há outro grupo de empresários que produzem para a venda propriamente dita. Assim, neste último capítulo objetiva analisar especificamente o processo de fabricação e comercialização de mesas para bilhar e acessórios no Centro-Sul brasileiro.

Inicialmente discutiu-se sobre a segmentação do mercado consumidor pelos fabricantes que vendem a mesa, em seguida realizou-se a análise tanto do processo de criação do mercado consumidor como de inovações realizadas pelos proprietários das fábricas e/ou trabalhadores nos produtos, nos equipamentos/máquinas e no chão de fábrica. Por fim, fez-se a caracterização das empresas e da produção, bem como dos investimentos e reinvestimentos dos proprietários das fábricas que vendem as mesas para bilhar.

5.1 A Comercialização das Mesas para Bilhar: a Segmentação do Mercado Consumidor

As empresas que comercializam suas mercadorias, além da fabricação dos produtos também agem no sentido de criar o mercado consumidor (SCHUMPETER, 1961) para as mesas para bilhar.

Estes empresários, assim como os demais de outros ramos industriais, controlam todos os meios de produção que compreende inicialmente o capital necessário, utilizado em máquinas, equipamentos, salários, assim como criam as necessidades do consumo de suas mercadorias, gerando neste caso uma segmentação de mercado.

Essa questão da criação do mercado consumidor é melhor compreendida quando tem-se as análises de Marx (1977). De acordo com o autor, a produção cria o consumo da seguinte forma:

[...] primeiro ela fornece ao consumo os materiais, o objeto [...] mas não é somente o objeto que a produção fornece ao consumo. Imprime-lhe seu caráter determinado, seu acabamento. Em primeiro lugar, o objeto não é um objeto em geral, mas um objeto determinado, que foi consumido de certa maneira por mediação, mais uma vez, da própria produção. [...] A produção não produz, pois, unicamente o objeto do consumo, mas também o modo de consumo, ou seja, produz objetiva e subjetivamente. A produção cria, pois,

os consumidores. [...] A produção não somente provê de materiais a necessidade; provê também de uma necessidade os materiais. Quando o consumo sai de sua rusticidade de primitiva [...] é solicitada pelo objeto como causa excitadora. A necessidade do objeto que experimente o consumo foi criada pela percepção do objeto. O objeto de arte, e analogamente qualquer. Outro produto cria um público sensível à arte e apto para gozar da beleza. De modo que a produção não somente produz um objeto para o sujeito, mas também um sujeito para o objeto (MARX, 1977, p.248).

Nesse sentido, pode-se afirmar que as fábricas produzem o objeto de consumo, o modo de consumo, a tendência para o consumo e o consumidor.

Especificamente sobre as fábricas de mesas para bilhar que vendem a mercadoria, partindo de Marx (1977) e Schumpeter (1961), depreende-se que essas empresas paulatinamente foram criando diferentes mercados consumidores.

As entrevistas realizadas juntos aos proprietários das fábricas no decorrer dos anos de 2011 a 2013 indicam a utilização de três estratégias para o enfrentamento da concorrência, que no entendimento desta pesquisa, se traduzem nos segmentos de mercados consumidores criados pelos empresários do ramo:

- 1) A venda de mesas para residências, chácaras de lazer, clubes recreativos, dentre outros;
- 2) A venda de mesas no estilo europeu para um mercado consumidor de maior poder aquisitivo;
- 3) O comércio de mesas e acessórios somente junto a proprietários de linhas de locação.

A primeira estratégia de produção e criação de mercado consumidor para mesas residenciais e de áreas de lazer, foi verificada em Santo Antônio da Platina/PR, na empresa Sousa Bilhares.

Essa empresa criada em sociedade por três irmãos oriundos da pequena produção mercantil rural e urbana no ano de 1992, produzia mesas para bilhar somente para locação em suas linhas no Paraná e interior de São Paulo no decorrer da década de 1990 e dos anos 2000.

No entanto, frente aos problemas nas linhas de locação⁹², os sócios-proprietários, desde 2007, investiram na venda das mesas ao mesmo tempo em que passaram

⁹² Trabalhadores da linha não estavam realizando o serviço adequadamente e os proprietários estavam tendo prejuízos todos os meses.

a agir no sentido de diminuir as linhas de locação. Para tanto, os mesmos realizaram algumas alterações tanto na produção como na forma de divulgar os seus produtos.

No que tange a produção, os mesmos passaram a produzir mesas com matérias-primas diferenciadas. Dentre as alterações no produto, esses empresários começaram a fabricar mesas com revestimento em PVC, que segundo entrevista concedida em 2013, esse material apresenta maior resistência à água quando comparado ao utilizado nas mesas para locação (figura 15).



Figura 15: Mesas para bilhar fabricadas pela empresa Souza Bilhares. Em destaque um tipo de mesa residencial revestida com lâmina de PVC (foto A); uma mesa para bilhar com dupla função: jogo e mesa para jantar (foto B); uma mesa rústica trabalhada em madeira de demolição de peroba rosa (foto C). Essa mesa atingiu o preço de R\$ 12.000,00.

Fonte: Levantamentos de campo, em março de 2013.

Org.: VEIGA, L. A., 2013.

Outra alteração relativa ao tipo de matéria-prima utilizada na fabricação é a madeira de demolição, com destaque para a peroba rosa. Essa madeira, após passar por um processo de limpeza, era conduzida para o marceneiro -no caso um dos proprietários- que realizava todo o trabalho de corte, entalhe e montagem da mesa (figura 15).

A forma de divulgação do produto também passou por alterações. Se antes a estratégia ocorria nas linhas de locação, tendo a atuação do trabalhador da linha como

principal argumento de convencimento do dono do estabelecimento comercial, após 2007 esses empresários passaram a investir na propaganda por meio de um *website* próprio da fábrica (figura 16).

No *website* da empresa, além das imagens e informações sobre o produto (preço, formas de parcelamento, medidas, acessórios inclusos, etc.), também é possível escolher cores do tecido, da cestinha e do acabamento final a partir de palhetas de cores disponibilizadas na página da empresa. Os empresários disponibilizaram aos consumidores duas formas de entrega do produto: montagem no local de entrega ou semi-montada (figura 16).

Com exceção da mesa rústica oficial que exige a presença de um representante da fábrica para efetuar sua montagem, as demais mesas semi-montadas chegam ao seu destino final por meio de uma transportadora que presta serviços para essa empresa, ficando para o consumidor o trabalho de montagem final da mesa adquirida. Para tanto, no *website* também consta um manual de montagem da mesa, que indica passo a passo como o consumidor deve executar a montagem do produto com ilustrações e explicações minuciosas sobre cada procedimento.

Embora o *website* da empresa disponibilize diferentes tipos de mesas para bilhar (residencial, comercial, infantil, oficial), segundo entrevista concedida em 2013, o tipo de mesa mais procurado e que tem sido o mais vendido no ano de 2013 é a mesa residencial C2 destacada na figura 16.

A segunda estratégia, ou seja, o comércio de mesas no estilo europeu junto a um mercado consumidor de maior poder aquisitivo tem sido adotada pelo empresário da Imobilbilhares localizada na cidade de Passo Fundo/RS.

Em função das opções realizadas pelo proprietário, as mesas fabricadas pelo mesmo apresentam um acabamento final de maior qualidade, com características similares ao modelo europeu, com pés (estilo Luiz XV) e bases entalhadas, dando à mesa maior suntuosidade. Tal decisão foi tomada a partir de uma viagem que o empresário fez a China, onde teve acesso a algumas fábricas de mesas para bilhar. Durante sua permanência nesse país, adquiriu elevada quantidade de mesas e acessórios para serem revendidos no Brasil, pois segundo o fabricante o preço foi um grande atrativo⁹³.

⁹³ Esse empresário de Passo Fundo/RS, desde 2007 ainda não conseguiu vender todas as mesas importadas da China.

BILHAR CARTEADO PEBOLIM TÊNIS DE MESA DARDOS DAMAS / XADREZ JOGOS DIVERSOS PLAYGROUND PROJETOS SERVIÇOS
 CLIENTES REGRAS DE JOGO CURIOSIDADE MANUAL DE MONTAGEM


Principal / Biliar / Mesas / Residencial / Modelo C2 (3 em 1)

MEU CARRINHO

Você não possui produtos no carrinho.

COMPARAR PRODUTOS

Você não tem itens para comparar.




Modelo C2 (3 em 1)

[Seja o primeiro a comentar este produto](#)

Disponibilidade: Em estoque

Mais Visualizações



Descrição Rápida

Mesa confeccionada em chapa de compensado naval de 18mm na parte da caixa e pés. Tabelas e parte da fixação da tábua feita de madeira, toda revestida em lamina de PVC (opção de cor escolhida pelo cliente) com tampo em pedra de ardósia de 18mm, bordas das tabelas (marca Ruban), para facilitar mais o forro de alquidão cru.

Atenção: observar as condições de acesso onde o produto for ficar, para analisar se o mesmo entra montado ou se precisa montar no local, tais como: portas e corredores estreitos, andar superior ou térreo, escadaria e elevadores.

Marcar a opção adequada em "Montagem do Produto"

* Prazo de entrega de: 0 à 30 dias.

*Cor do Tecido

Por favor Selecione -->

*Cor da Cestinha

-- Por favor Selecione -->

*Cor do Acabamento

-- Por favor Selecione -->

*Montagem do Produto

Montar no Local

Semi Montada

* Campos Requeridos

Qtde:

[Comprar](#)

[Adicionar a Lista de Desejos](#)
[Adicionar para Comparação](#)

Detalhes

Atenção: para os estados de AC e RO temos transportadoras porém FREE sob consulta.

Medidas externas:
 Comprimento: 2,29 metros
 Largura: 1,29 metros
 Altura: 0,80 centímetros

Medida do campo de jogo:
 Comprimento: 2,25 metros
 Largura: 1,05 centímetros

Área necessária para a prática do esporte:
 Comprimento: 4,26 metros
 Largura: 3,95 metros

Itens incluso:
 1 mesa
 1 tampo a ser usado como mesa (obs: este tampo e confeccionada em MDF de 15mm)
 1 rede, 2 raquetes, 3 bolinhas para ser usada como mesa de tênis
 1 jogo bolas numeradas mais bola
 1 porção de giz (azul e branco)
 5 tacos 1,39 metro

Tags do Produto

Adicione tags para este produto

Utilize espaços para separar tags. Utilize aspas simples (') para frases.

[Adicionar Tags](#)

Figura 16: Informações disponibilizadas para o consumidor que acessar o *website* da empresa Souza Bilhares de Santo Antonio da Platina/PR.

Fonte: <http://www.souzabilhares.com.br/biliar-sinuca/mesas-de-bilhar/residencial/modelo-c2.html>

No entanto, ao iniciar o comércio dessas mesas no Brasil, o empresário enfrentou resistência do mercado consumidor existente, pois as mesas chinesas seguem o padrão europeu e no Brasil as mesas para bilhar comercializadas são aquelas com padrão retilíneo. Como forma de enfrentar essas dificuldades impostas pelo mercado consumidor, o

empresário tem investido na propaganda de mesas para jogos enquanto um móvel, ideia que fica clara no *website* da empresa (figura 17).

Ao mesmo tempo tem conciliado a produção de mesas mais elaboradas com mesas mais retilíneas ou segundo o modelo solicitado pelo cliente, forma que encontrou para manter-se no mercado até que consiga criar o mercado consumidor para as mesas no padrão europeu.



Figura 17: Em destaque o anúncio utilizado pela Imobilbilhares no *website* da própria empresa. Chama-se a atenção para a forma como foi trabalhada a ideia da mesa enquanto um móvel que pode ser utilizado tanto para o como lazer com a família e amigos, como decoração.

Disponível em: <http://www.imobilbilhares.com.br/>

Org.: VEIGA, L. A., 2012.

Importante ressaltar a ação desse empresário que na “[...] tentativa de construir vantagens competitivas no processo de produção e de comercialização [...]” (POSSAS, 1999, p. 130) das mesas para bilhar, tem adotado a inovação como um elemento de diferenciação dos demais produtores⁹⁴ que vendem as mesas, colocando-se como um empresário empreendedor⁹⁵ tanto em relação ao produto como ao mercado consumidor.

Na esfera específica do produto, a inovação reside no fato desse empresário passar a reproduzir e também criar mesas torneadas nos padrões europeus em sua fábrica

⁹⁴ De acordo com Possas (1999) a diferenciação entre produtores não se trata apenas da diferenciação de produto, mas de tudo o que possa dar a cada produtor uma vantagem sobre os demais, até mesmo alterações nos custos.

⁹⁵ Para Schumpeter (1961) um indivíduo só é empreendedor quando realmente empreende novas combinações, e perde essa característica logo que sua firma se estabiliza. Por isso, ninguém é empreendedor todo o tempo e ninguém pode ser somente empreendedor. Os empreendedores não formam uma classe social, podendo ter várias origens: trabalhadores, aristocratas, faxineiros, artistas, etc.

instalada em Passo Fundo/RS. Nota-se aqui a inovação do produto sob a forma de imitação criativa, que envolve cópia e aperfeiçoamento do produto, tal como preconizado por teóricos neo-schumpeterianos (CASALI, 2007).

No entanto, ao sair de uma condição conservadora e adotar espontaneamente esse tipo de inovação do produto (ESTEY, 1965, p. 160), quando esse empresário inseriu no mercado brasileiro as mesas para bilhar importadas da China e as demais reproduzidas em sua fábrica, deparou-se com a falta de um mercado consumidor para os seus produtos, como mencionado anteriormente. Mais uma vez este empresário se viu diante de um problema cuja solução estava na ação inovadora.

O empresário passou a direcionar suas atenções para a criação de um mercado consumidor que até então não existia para suas mesas. Esse processo de “[...] abertura de um novo mercado [...] quer esse mercado tenha existido antes ou não [...]” (SWEEZY, 1986, p.84) é uma inovação ao passo que o sujeito empreende novas combinações que poderão resultar na popularização do seu produto. Dessa forma, o caminho encontrado pela Imobilbilhares para a divulgação do seu produto tem sido o *marketing* e propaganda via *website* da empresa (figura 17), *folders* e montagem de estandes em exposições agropecuárias.

A divulgação pela *internet* tem sido um caminho profícuo para os empresários que vendem as mesas. Além da divulgação do produto enquanto um móvel ou então como forma de lazer entre amigos e família, dentre as empresas que comercializam a mesa para bilhar no Centro-Sul; também é crescente a correlação do produto com o esporte, como exemplo pode-se citar a fábrica criada em 1975, em Blumenau SC, denominada Nelson Bilhares (figura 18).

O jogo de sinuca enquanto esporte olímpico é reconhecido pelo Comitê Olímpico Internacional (COI); no entanto, no Brasil a sinuca ainda não figura entre os esportes aceitos pelo Comitê Olímpico Brasileiro (COB). Acredita-se que a partir do momento que este jogo for aceito como um esporte olímpico, a divulgação será maior e esses empresários terão melhores chances de comércio.



Figura 18: Em destaque o anúncio utilizado pela Nelson Bilhares no *website* da própria empresa. Chama-se a atenção para a forma como foi trabalhada a ideia da mesa enquanto um meio que viabiliza a prática desportiva do jogo entre os membros da família.

Disponível em: <http://www.nelsonbilhares.com.br/>

Org.: VEIGA, L. A., 2013.

Além do *website* da empresa como meio de divulgação, tanto o empresário de Passo Fundo/RS como o de Blumenau/SC têm utilizado a exposição das mesas para bilhar como estratégia de venda e de divulgação da mercadoria. Periodicamente o proprietário do Rio Grande do Sul, juntamente com alguns de seus trabalhadores, realizava viagens para expor suas mercadorias em exposições agropecuárias e em grandes feiras realizadas no Centro-Sul do Brasil. O fabricante catarinense tem optado pela exposição de seus produtos em redes de hipermercados por meio de representantes comerciais contratados por ele.

Na terceira estratégia dirigida ao enfrentamento da concorrência, tem-se a produção de mesas e acessórios para o comércio junto a proprietários de linhas de locação pela empresa Bilhar Formosa criada por Antonio Hernandez⁹⁶ em 1967, na cidade de São Paulo/SP.

Este empresário que primeiramente iniciou a atividade com a fabricação de mesas para bilhar destinadas a locação em linhas, ainda na primeira metade da década de 1970, verificou que poderia lucrar mais se intensificasse a produção de acessórios e de mesas para bilhar voltadas para atender a crescente demanda por parte daqueles que possuíam linhas de locação.

⁹⁶ Filho de um casal espanhol que chegou ao Brasil em 1906 e instalou-se no interior do estado de São Paulo, passando a se dedicar a cafeicultura em uma pequena propriedade com seus sete filhos, dentre eles Antonio Hernandez que nasceu em 1938.

Para tanto, o empresário organizou espaços distintos para a produção de cada acessório: o giz, o tecido, a bola, o taco e uma área destinada à soldagem e montagem de máquinas/equipamentos; além de continuar com a produção de mesas para o jogo de bilhar, de pebolim, entre outras, sendo as mesas para bilhar comercializadas somente com proprietários de linhas e as demais mesas vendidas aos interessados em geral. Salienta-se que para cada fábrica de acessórios foi criada uma firma e que o empresário também instalou um estabelecimento de beneficiamento da madeira em Cacoal/RO.

A partir de então, esse foi o foco do empresário Antonio Hernandez: produzir os itens citados ao mesmo tempo em que criava um segmento do mercado consumidor para os mesmos. Segundo entrevista concedida no ano de 2006, nas décadas de 1980 e 1990, a expansão das vendas de acessórios e mesas para bilhar cresceu significativamente, tanto que neste período o empresário empregou cerca de 160 trabalhadores em suas firmas.

No início dos anos 2000, o fabricante desativou a fabricação de giz, pois, segundo o mesmo, outras fábricas estavam conseguindo colocar o item no mercado com preços menores que o seu. A partir de 2006, frente à oferta de tecido e taco de baixo preço (quando comparados aos produzidos pela empresa Bilhar Formosa) estabelecido pelos concorrentes, o empresário desativou a fábrica de tecido e a de tacos.

Entretanto, no que concerne aos tecidos, o mesmo estabeleceu um tipo de sociedade junto a uma tecelagem⁹⁷ localizada na Região Metropolitana de São Paulo. O empresário da fábrica Bilhar Formosa investiu capital na tecelagem e cedeu seus teares, que mais tarde, somados aos teares da empresa de tecelagem, foram vendidos para compor o capital necessário à obtenção de um novo maquinário que foi adquirido em sociedade.

Quanto aos tacos, os mesmos não são mais produzidos pelo empresário visto que a concorrência tem oferecido tacos com preços mais baixos quando comparados àqueles praticados pela empresa Bilhar Formosa. Além da desativação da fabricação de tacos, o proprietário também encerrou a empresa de beneficiamento de madeira em Cacoal/RO. Entretanto, não se desfez das máquinas e equipamentos que utilizava para fabricar tacos, por não encontrar interessados nos mesmos.

⁹⁷ Antonio Hernandez não entrou em detalhes quando questionado sobre essa tecelagem. Somente disse que tem obtido mais lucros com essa forma de sociedade do que com a anterior, quando fabricava o tecido (Levantamentos de campo, 2013).

No ano de 2013 a produção de mesas, bolas e de artefatos de ferragens estava concentrada em um único terreno urbano, localizado na zona leste da cidade de São Paulo/SP (figura 19).

Os outros terrenos com edificações utilizadas e organizadas para produzir acessórios como o giz, o tecido e também mesas para jogos diversos, foram vendidos pelo fabricante e o dinheiro obtido investido em imóveis urbanos, segundo o empresário.

Embora no ano de 2013 a produção e o número de trabalhadores diminuíssem consideravelmente quando comparados às décadas de 1980, 1990 e início dos anos 2000; o empresário ainda conservou a organização do chão de fábrica conforme havia idealizado na década de 1980.

Consoante entrevista concedida em 2006, o empresário se inspirou nas ideias da organização científica do trabalho e tentou aproximar a organização de suas fábricas ao que era preconizado por Taylor⁹⁸. Observa-se que o empresário Antonio Hernandez, diferentemente dos demais, buscou aperfeiçoar a produção, pois precisava fabricar grande quantidade de mesas para abastecer seu mercado consumidor.

Segundo Antônio Hernandez, no início da década de 1980, *"essa produção atingiu pouco mais de 1.000 unidades de mesas para bilhar ao mês, sendo, portanto necessário a introdução de um processo de produção no qual o trabalhador não perdesse tempo"* (Levantamentos de campo, 2006). Verifica-se no depoimento do empresário a preocupação com a eliminação do desperdício do esforço físico (RAGO, 1986) de seus trabalhadores, com a decomposição das tarefas em operações simples viabilizadas por meio de equipamentos idealizados ou adaptados pelo empresário e o responsável pela atividade no barracão, uma das premissas do sistema taylorista de organização do trabalho.

Esse desejo de eliminar o desperdício de tempo, conforme a entrevista concedida por esse empresário resultou em várias alterações no chão de fábrica, conforme discussão a seguir.

⁹⁸ Embora durante as entrevistas em 2006 e 2013 o empresário tenha frisado que tentou organizar sua fábrica a partir das ideias fordistas, após as leituras e discussões realizadas, verificou-se que a ação desse empresário em particular se assemelha mais ao taylorismo do que ao fordismo.



Imagem de satélite da fábrica. Fonte: Google Earth

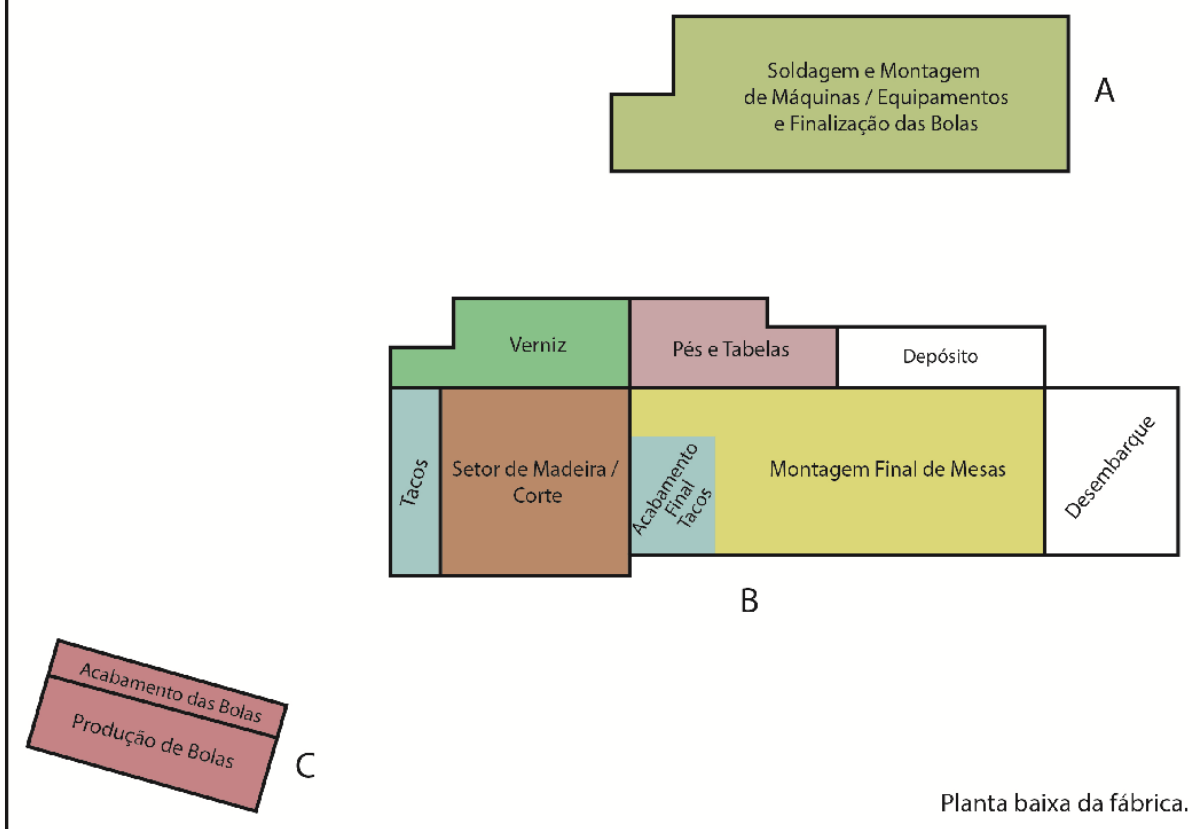


Figura 19: Em destaque a vista parcial do terreno onde está localizada a empresa Bilhar Formosa na zona leste da cidade de São Paulo/SP. Nesse terreno, além da fábrica de mesas para bilhar (**B**), o proprietário instalou uma fábrica de bolas (**C**) e um galpão destinado ao soldamento/montagem de equipamentos e máquinas (**A**).

Fonte: Levantamentos de campo, 2013 e imagem de satélite *Google Earth*, capturada em outubro de 2013.

Org.: VEIGA, L. A., 2013.

Como dito anteriormente, este empresário para aumentar a produção de mesas para bilhar buscou no sistema organizacional taylorista elementos que pudessem contribuir para atingir a produção em grande escala de mesas para bilhar. Observa-se que essa ação do empresário pautava-se na constatação de que apenas a produção em grande quantidade poderia reduzir os custos de produção e o preço de venda das mesas para bilhar aos donos de linhas de locação.

Percorrendo esse caminho, a racionalização da produção ocorreu através do parcelamento de tarefas decompondo-as em operações simples (RAGO, 1986), na qual o trabalhador não necessitava mais ser o marceneiro que fabricava todas as partes de uma mesa para bilhar (conforme tem sido realizado ainda hoje pela maioria dos fabricantes de mesas no Centro-Sul brasileiro), mas sim um trabalhador treinado para uma tarefa específica dentro da produção em massa.

O proprietário da empresa Bilhar Formosa passou a distribuir seus trabalhadores por setores dentro da fábrica, de forma que cada grupo ficasse responsável por uma determinada etapa de produção da mesa (figura 19). Dessa forma, a resistência física e psíquica passou a ser de suma importância em um processo de produção constituído por um número ilimitado de gestos para cada grupo.

Observa-se no espaço, nomeado pelo empresário de setor de montagem final (figura 20 - foto 1 e 2), que nessa parte da fábrica estão os equipamentos e máquinas utilizadas na finalização da mesa bem como várias mesas em processo de acabamento. As bases destas são deslocadas em um sistema de esteira individual (figura 20 - foto 3), no qual as bases são empilhadas. Essas esteiras individuais eliminam o esforço físico do marceneiro durante o processo de finalização interna e externa das mesas.

No que diz respeito ao setor de montagem, essa esteira individual implementada pelo empresário além de minimizar o esforço físico do trabalhador, também acaba por cumprir o papel de evitar o desperdício de tempo durante o deslocamento da base da mesa de uma parte para outra, ao passo que apenas um marceneiro pode empurrar várias bases empilhadas.

Nessa busca incessante da racionalização das operações efetuadas pelos operários e redução do desperdício do tempo, este empresário passou a olhar de forma diferenciada para cada setor organizado em sua fábrica de mesas para bilhar e assumiu cada vez mais o papel de planejador no processo produtivo como um elemento crucial para o acompanhamento dos tempos e movimentos alocados a cada operação (RAGO, 1986).

Na tentativa de conseguir a padronização das peças em cada setor e assim atingir maior produção de mesas, além da organização do chão de fábrica foi necessária a adaptação ou até mesmo criação de novos equipamentos para o trabalho com a madeira.

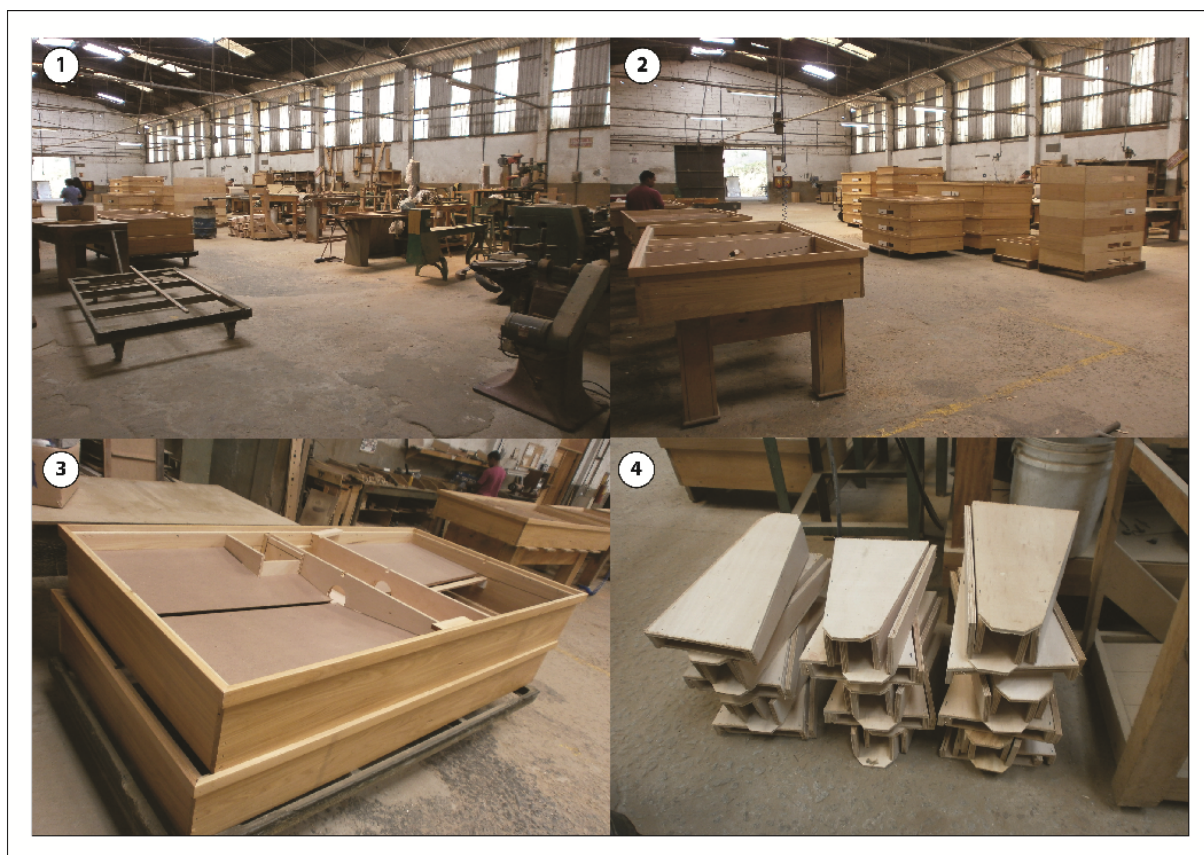


Figura 20: Visão parcial do Setor de montagem final das mesas para bilhar. Em destaque na foto 1 alguns equipamentos e máquinas, principalmente a esteira onde são colocadas as mesas em processo de produção para o deslocamento pela fábrica; na foto 2 algumas mesas em fase final de montagem; na foto 3 duas mesas ainda sem os pés e tampos, verifica-se o mecanismo de rolamento das bolas no interior da mesa. Na foto 4 peças que irão compor o interior da mesa.

Foto: VEIGA, L. A., 2013.

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Na figura 21 podem-se verificar equipamentos e máquinas que foram criados ou melhorados por meio de adaptação para a produção de tacos.

Embora Antonio Hernandez não fabrique mais estes tacos, parte dos equipamentos e máquinas ainda continua alocada no setor de montagem. Observa-se na foto 4 da figura 21, um equipamento idealizado pelo empresário para facilitar o trabalho de embalar os tacos em conjuntos de 06 unidades cada.

Segundo o proprietário, com esse equipamento não era necessário ter um trabalhador apenas para verificar se cada conjunto de tacos embalados continha a quantidade

certa, pois o diâmetro tanto da esfera maior como da menor já havia sido projetado para acondicionar a quantidade exata de tacos. Aos trabalhadores restava o agrupamento dos tacos nesse equipamento para na sequência embalá-los.

Nas fotos 1 e 2 da figura 21 pode-se visualizar um equipamento e uma máquina adaptada que atendiam às necessidades da produção em massa de tacos. A foto 2 diz respeito a um equipamento que se utiliza de partes de um antigo tear. Esta adaptação conta com algumas espécies de pequenos "pistões" na parte superior que servem para manter firmes os tacos que eram fixados verticalmente na estrutura do equipamento. O objetivo desta operação era o de manter firme a sola que era colada junto ao taco.

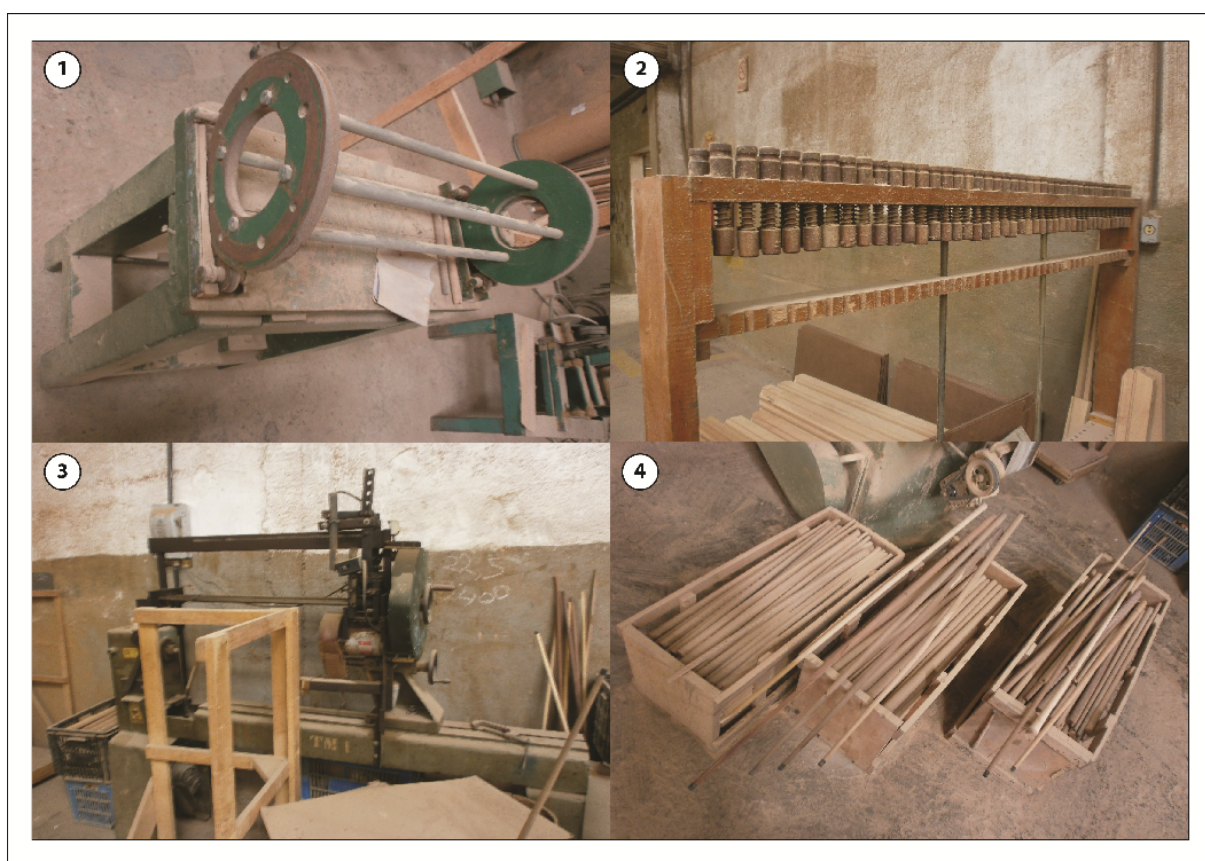


Figura 21: Visão parcial da área destinada a fabricação dos tacos. Em destaque na foto 1 um equipamento que visa facilitar o embalar de tacos em conjuntos de 6 unidades,, na foto 2 tem-se outro equipamento adaptado para acondicionar os tacos após suas solas serem coladas aos mesmos. Na foto 3 pode-se observar uma máquina adaptada pelo empresário para realizar o entalhe dos gomos no taco, e por fim, na foto 4 em destaque alguns tacos semi-acabados.

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Foto: VEIGA, L. A., 2013.

Segundo Antonio Hernandez, este procedimento evitava o problema da cola escorrer ou a sola não colar de forma alinhada junto ao taco em si, visto que anteriormente

deixava-se o taco na posição horizontal. Com a pressão exercida pelos "pistões" sobre a extremidade do taco em que esta era colada, este equipamento permitiu uma melhora na qualidade da junção da soleira junto ao taco, o que diminuiu a perda de tempo nas frequentes colocações dos componentes, bem como o aumento na quantidade de peças produzidas sem falhas, o que se traduziu em aumento da produtividade. Neste equipamento, cerca de 50 tacos eram colados e alinhados às suas soleiras.

A máquina adaptada em destaque na foto 3 da figura 21 foi utilizada por muito anos para fazer os gomos (entalhes) na parte anterior do taco, próximo a empunhadura. O empresário, juntamente com um trabalhador responsável pelo setor de soldagem, fez alterações em um torno mecânico a fim de alterar a função original da máquina e assim passou a obter o resultado esperado no trabalho com os tacos, ou seja, produzir o característico entalhe circular no mesmo.

No setor de fabricação dos pés das mesas e de polimento das peças de madeira, o empresário também criou equipamentos e adaptou máquinas (figura 22), conforme as necessidades no processo de produção das mesas.

Para agilizar o ato de parafusar as peças denominadas *pés* na base da mesa, o trabalhador responsável pela fabricação dessa peça deveria repassá-las ao setor de montagem com as laterais fixadas (foto 3 da figura 22) e com quatro furos na parte superior. Segundo o empresário a questão foi a seguinte: "*como agilizar e padronizar essa perfuração final?*"

A ideia foi montar um equipamento (não existente) que solucionasse o problema. Então, o empresário e o trabalhador (responsável pelo setor de soldagem/montagem de máquinas e equipamentos) fizeram testes até obterem um tipo de equipamento que prendesse a peça que iria compor um dos pés da mesa e assim deixasse o trabalhador livre para perfurar conforme a indicação exposta no equipamento (foto 2 da figura 22), seguindo uma espécie de gabarito.

Nessa área também existe a produção de uma peça chamada tabela, que posteriormente é fixada na parte superior da base da mesa para bilhar. Segundo o proprietário, como o acabamento final da tabela demanda a colagem de uma lâmina de fórmica, para otimizar o tempo e a qualidade do serviço, após conversar com um trabalhador desse setor, resolveu-se pensar na substituição do martelo de borracha por um máquina.

Então, foi adaptada uma máquina na qual a tabela recoberta com cola e a lâmina de fórmica fossem introduzidas e ao serem prensadas juntas pela parte superior da máquina (foto 4 da figura 22), a tabela sairia do outro lado finalizada e sem bolhas na fórmica

(foto 5 da figura 22). Por fim, cada tabela receberia a borracha e passaria por uma máquina chamada tupia, para fazer um friso na madeira (ideia de Antonio Hernandez) que evita o choque do taco com a parte da lâmina de fôrmica durante o jogo de sinuca.

Ainda nesse setor o empresário fez adaptações de um tipo de ventilador transformando-o em uma espécie de exaustor instalado na parede, a fim de promover a circulação do ar e amenizar o pó gerado pelas máquinas de lixar (foto 1 da figura 22), situação muito comum e que não foi solucionada por outras empresas do ramo.



Figura 22: Visão parcial do Setor de fabricação dos pés e polimento de peças da mesa. Na foto 1 observa-se uma máquina de lixar e ao fundo chama-se a atenção para a furação nas paredes e aos dois exaustores que retiram o pó do ambiente. Na foto 2 tem-se um equipamento criado pelo empresário para auxiliar na furação dos pés da mesa, funciona como um gabarito de furação. Na foto 3 observa-se um funcionário trabalhando algumas peças. Na foto 4 tem-se uma máquina adaptada para o prensamento da tabela junto à fôrmica (foto 5), peças denominadas tabela. Foto: VEIGA, L. A., 2013. Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Seguindo pela planta da fábrica, o acabamento final das peças (pés, tabelas, gavetas, etc) é feito no setor de verniz, no qual recebem camadas do produto e posteriormente seguem para a montagem final. Observa-se na figura 23 várias peças organizadas para receberem o verniz.



Figura 23: Visão parcial do Setor de verniz. No detalhe, em processo de secamento, os pés da mesa na foto 1 após a aplicação do verniz. Na foto 2 tem-se os pés e tampos de mesas para carteadado e as gavetas para ficheiro na foto 3. Pode-se observar também a taqueira na foto 4 e a tabela em detalhe nas fotos 5 e 5a.

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Foto: VEIGA, L. A., 2013.

A última parte a ser observada na fábrica de mesas para bilhar durante a entrevista foi o setor de recebimento e corte da madeira (foto 24), ou seja, em termos de fabricação das mesas pode ser visto como o setor no qual ocorre a seleção e corte da madeira conforme as peças que serão utilizadas nos demais setores, sendo, portanto crucial a eficiência do trabalhador responsável por essas tarefas.



Figura 24: Visão parcial do Setor de recebimento e corte da madeira. Neste a madeira bruta fica acondicionada (foto 1) para ser trabalhado posteriormente por máquinas como a que realiza furos no painel que fará parte da base da mesa (fotos 2 e 2a). Na foto 3 e 3a observa-se uma máquina que perfura simultaneamente diversos orifícios no painel lateral das mesas de pebolim. Na foto 4 tem-se uma máquina adaptada que faz o corte da lateral do painel onde é instalada a gaveta de fichas ou somente para efeito decorativo. Nas fotos 5 e 7 observa-se a disposição da matéria-prima que posteriormente irá compor as peças da mesa para bilhar. Por fim nas fotos 6 e 6a tem-se uma máquina também adaptada para o corte otimizado de algumas peças de madeira.

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Foto: VEIGA, L. A., 2013.

Em virtude dessa significância o empresário tomou alguns cuidados neste setor. Primeiro escalou para o trabalho com a madeira um trabalhador de sua extrema confiança, que atua na fábrica há quase 30 anos. O mesmo além de ser responsável pelo

trabalho com a madeira, também acumula a função de encarregado geral, tendo que supervisionar todas as demais etapas de produção das mesas para bilhar.

Outra precaução foi a obtenção de máquinas diversas para o corte da madeira (foto 1 da figura 24) e a adaptação de algumas máquinas com o objetivo de facilitar o trabalho e obter um resultado final de maior qualidade.

Dentre as máquinas adaptadas no setor de soldagem/montagem de equipamentos e máquinas, Antonio Hernandez destacou as seguintes:

- Introdução de duas brocas de perfurar ao lado da broca original de fábrica (fotos 2 e 2a da figura 24) a fim de fazer três furos de uma vez só, em peças que irão compor a base da mesa para bilhar;
- Introdução de várias brocas de diferentes diâmetros em outra máquina (fotos 3 e 3a da figura 24) para que o trabalhador consiga fazer os orifícios com certo padrão de perfuração na parte que formará a lateral da mesa de pebolim, nos quais serão introduzidas as ferragens com os bonecos do jogo;
- Adaptação de uma máquina para que a mesma realize uma perfuração na peça que irá compor a lateral somente como decoração ou então para acondicionar uma gaveta (foto 4 da figura 24);
- A adaptação em uma máquina com a introdução de duas serras e um eixo com motor para otimizar o corte de algumas peças em madeira (fotos 6 e 6a da figura 24).

Conforme pode ser observado na foto 7 da figura 24 toda a madeira cortada e peças produzidas ficam organizadas de forma a facilitar o desenvolvimento do trabalho nesse setor.

O trabalhador encarregado deste setor vai além da função de um marceneiro ao acumular a função de encarregado geral. Ou seja, hierarquicamente abaixo do proprietário, é esse trabalhador que tem o controle e comando do processo produtivo, semelhante ao papel exercido por gerentes e engenheiros discutido por Coriat (1976).

Ao lado do setor de corte da madeira, há uma área pequena com duas máquinas para a produção de tacos (figura 25). A primeira é uma adaptação feita em um torno manual, com a introdução de um eixo para perfurar a extremidade da madeira que posteriormente formaria o taco (foto 1 da figura 25).

Neste processo, realizada essa pequena perfuração, o taco (ainda no formato de uma ripa) era inserido na segunda máquina, tendo suas extremidades encaixadas firmemente (devido ao vinco na ripa criado na máquina anterior) para que a madeira se torne arredondada em meio à lâmina de corte. Aquela perfuração feita na máquina adaptada é fundamental para o encaixe do taco na segunda máquina criada por Antonio Hernandez (foto 3 da figura 25).

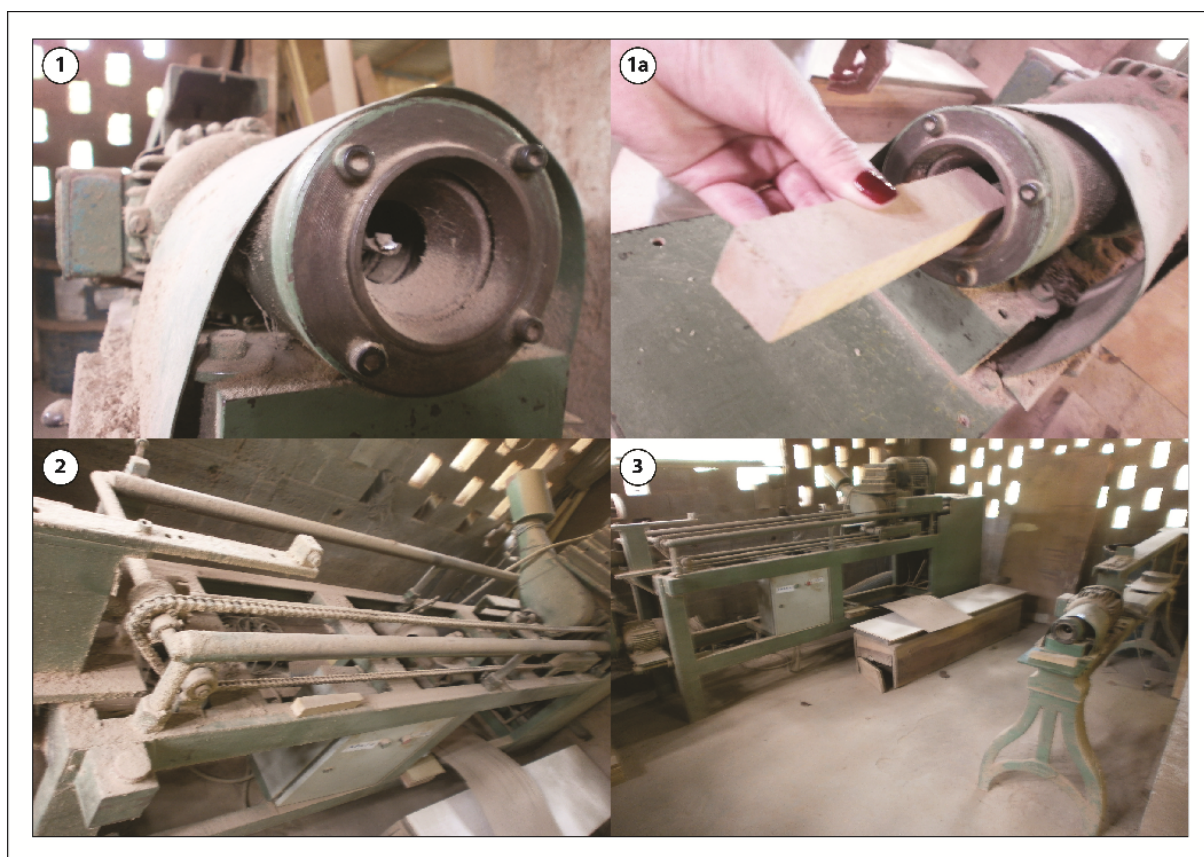


Figura 25: Visão parcial do segundo setor de tacos. No detalhe, observa-se nas fotos 1 e 1a uma máquina adaptada que produz pequenos orifícios nas extremidades da madeira (ripa) que servem como guia para se prender estas ripas na máquina seguinte representada pela foto 2 que, por sua vez, realiza o arredondamento das laterais da ripa que se tornaria um futuro taco. Na foto 3 tem-se uma visão da disposição das máquinas neste setor.

Foto: VEIGA, L. A., 2013.

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Antônio Hernandez relatou que o maior problema foi determinar o ângulo de encaixe do taco ainda no formato de uma ripa na peça circular que fica ao redor da broca (foto 1a da figura 25) visto que este encaixe não poderia ser retangular ou triangular, o que

viria a exigir que todas as ripas devessem obrigatoriamente seguir as medidas exatas do encaixe, inviabilizando o procedimento devido à inexatidão no tamanho das ripas brutas.

Além da organização do trabalho por setores e da criação ou adaptação de máquinas para a fabricação de mesas para bilhar, pebolim, de carteador, dentre outras, este empresário também tentou aplicar a produção em massa em sua fábrica de bolas para o jogo de sinuca.

O galpão foi organizado de forma que o trabalhador fizesse somente gestos simples e repetitivos, que resultassem na padronização das bolas. O primeiro passo consiste na mistura de resina de poliéster em um equipamento adaptado idealizado por Antonio Hernandez juntamente com um trabalhador dessa fábrica de bolas (foto 1 da figura 26). Em seguida a massa resultante é introduzida por um dispositivo em formas de plástico organizadas em uma grande mesa retangular (foto 2 da figura 26). Após a secagem, cada bola é retirada da forma a partir da pressão em um equipamento criado para facilitar essa tarefa (fotos 3 e 4 da figura 26).

As bolas ainda com excessos e imperfeições são trabalhadas em uma máquina adaptada para lixar cada uma (foto 5 da figura 26). Na sequência cada bola passa por um equipamento para receber um número. Segundo o empresário, esse equipamento foi adaptado para tal função (foto 6 da figura 26), utilizando um equipamento de serigrafia e realizou sua adaptação com o objetivo de acelerar o processo de marcação do número na bola.

Por fim, as bolas são conduzidas para o galpão de soldagem e mais uma vez passam pelo processo de lixamento em uma máquina adaptada pelo empresário (foto 1 da figura 27). Em seguida, a finalização ocorre em outra máquina que fará o polimento. Cada bola é disposta em uma esteira e conduzida ao interior da máquina e ao sair do outro lado já estará pronta para ser embalada (foto 2 da figura 27).



Figura 26: Galpão em que são fabricadas as bolas. Na foto 1 os latões estão cheios de resina de poliéster líquida que é acondicionada em esferas ocas - moldes conforme as fotos 2 e 2a. Estas esferas permitirão a secagem do líquido e darão a forma característica do item. Para retirar as bolas dos moldes foi criado o equipamento da foto 3a. Como se verifica na foto 4, devido às rebarbas presentes na bola retirada dos moldes, a mesma passa por uma máquina adaptada (foto 5) que lixa as imperfeições para depois deixar a bola preparada para o recebimento do número, realizado em um equipamento adaptado de serigrafia, conforme foto 6.

Foto: VEIGA, L. A., 2013. Fonte: Levantamentos de campo, 2013.



Figura 27: Setor de fabricação de equipamentos e máquinas adaptadas / Finalização das bolas. Neste setor encontram-se máquinas como a lixadeira (foto 1) e a polidora (foto 2) de bolas. Por meio da foto 3 tem-se uma na visão parcial deste setor. Nesta área foram criadas/adaptadas as máquinas e equipamentos utilizados por Antonio Hernandez junto aos seus empregados e colaboradores. O produto acabado (bola) pode ser visualizado na foto 4

Foto: VEIGA, L. A., 2013.

Fonte: Levantamentos de campo, 2013.

Nesse setor além das máquinas e dos equipamentos criados ou adaptados, também são fabricados vários acessórios de alumínio como ficheiros, moedeiros, cantoneiras e as ferragens para a mesa de pebolim (foto 3 da figura 27).

Antonio Hernandez juntamente com alguns trabalhadores, criou e colocou em prática máquinas ou equipamentos bem como fez adaptações criativas que postas em ação, contribuíram para a produção massificada na empresa. Nos relatos do empresário ficou clara a importância de alguns trabalhadores para a elaboração da ideia e desenvolvimento da mesma no setor de soldagem e montagem de máquinas e equipamentos.

O agente inovador em uma empresa não precisa, necessariamente, ser proprietário e nem mesmo um gerente. O mesmo torna-se inovador ao viabilizar as invenções através da iniciativa e dos esforços da empresa em que atua. No caso da fábrica Bilhar

Formosa, além do empresário inovador pode-se destacar a ação de trabalhadores com comportamentos habilidosos que juntamente com o patrão contribuíram para o ato de inovar.

Em se tratando do mercado consumidor, a ação desses empresários reafirma que se em um primeiro momento a inovação consiste em produzir uma nova mercadoria, em seguida, o empresário inovador empenha-se em gerar novas necessidades no mercado consumidor.

As ações dos proprietários das empresas anteriormente mencionadas evidenciam que os mesmos buscaram no decorrer dos anos atribuírem uma utilidade ao produto, no caso a mesa para bilhar, criando um mercado consumidor. Cada segmento do mercado consumidor foi paulatinamente ou está sendo por eles “ensinados/conduzidos” a demandar produtos novos ou que se diferenciem em um aspecto ou outro daqueles que tinham o hábito de usar (SCHUMPETER, 1982).

Estes empresários capazes de compreender e apreender as oportunidades diferem, e muito, daquela ideia do indivíduo estático e maximizador apresentada pela visão ortodoxa, na qual, em geral, não é considerada a capacidade inovadora do empresário. Winter e Nelson (1982), ao priorizarem a idéia da habilidade do empresário, acabam dando relevância à visão schumpeteriana.

Pautando-se em Winter e Nelson (1982) pode-se afirmar que esses empresários que vendem as mesas para bilhar, conseguiram “ver negócios” onde outros só percebem problemas.

O papel destes empresários na produção está diretamente relacionado por um lado com a introdução e aprovação de novas idéias (PENROSE, 1995), particularmente em relação às mesas e acessórios, as máquinas e equipamentos e a organização do chão de fábrica. E por outro, com a criação de diferentes segmentos de mercado consumidor para os seus produtos, dentre os quais: mesas para residências, chácaras de lazer, clubes recreativos, dentre outros; mesas no estilo europeu para um mercado consumidor de maior poder aquisitivo; mesas e acessórios somente junto a proprietários de linhas de locação.

Em suma, em se tratando dessa questão da inovação do tipo imitação criativa, tanto no caso dos locadores como daqueles empresários que vendem a mesa e acessórios, pode-se atribuir à inovação pelo uso um papel de destaque, pois, o aprendizado e o uso da inovação no cotidiano têm resultado em modificações, aqui entendidas enquanto imitação criativa. O aprendizado e uso são⁹⁹ de suma importância para os fabricantes de

⁹⁹ Essa questão da inovação pelo uso, dependendo da fábrica e da linha de estudo, pode ser interpretada enquanto um tipo particular de pesquisa e desenvolvimento.

mesas para bilhar, tendo em vista que só cria ou imita de forma criativa aquele que tem o conhecimento.

5.2. Características das Empresas e da Produção

As empresas de mesas para bilhar que vendem o produto final apresentaram em linhas gerais, entre os anos de 2006 e 2010, decréscimos na quantidade de trabalhadores formais (Gráfico 16). O ano de 2009 quando comparado a 2006 foi o período com maior decréscimo, cerca de 45%. O emprego de mão-de-obra por esses empresários voltou a crescer a partir de 2010, no entanto, ainda não atingiu a quantidade de trabalhadores empregados até 2008.

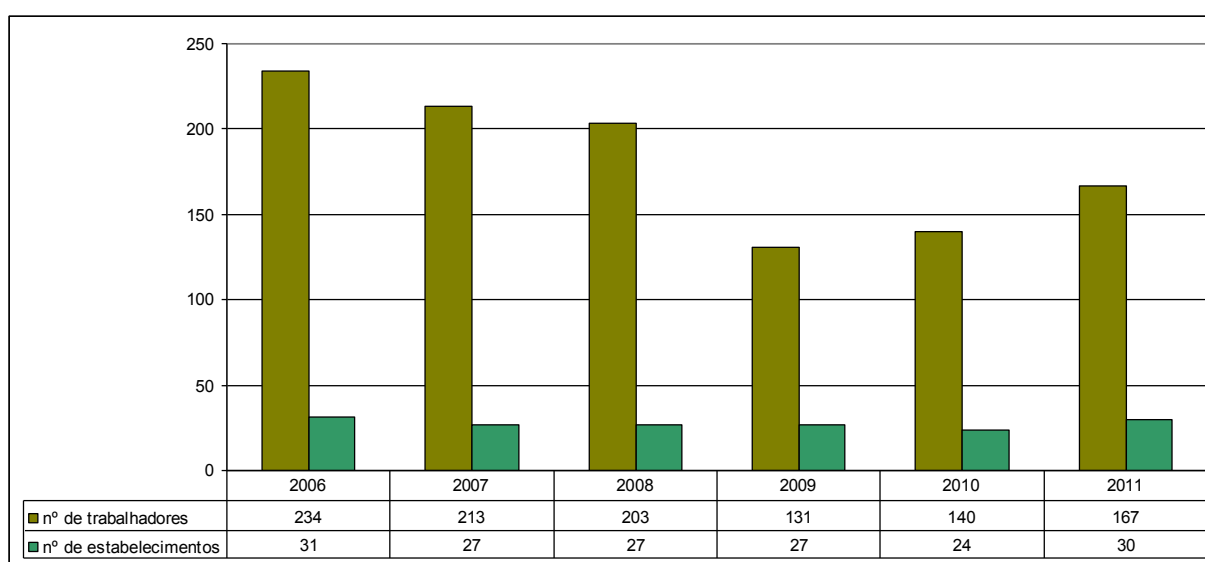


Gráfico 16: Total de estabelecimentos e trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar que comercializaram o produto final entre os anos de 2006 e 2011.

Fonte: BRASIL (2011).

Org. VEIGA, L. A. 2013.

No tocante a quantidade de estabelecimentos formais o gráfico 16 indica que de 2007 a 2009 não houve alteração, passando a ocorrer um decréscimo maior no ano de 2010, cerca de 22,59% quando comparado ao ano de 2006. No entanto, em 2011 o número de fábricas que vendem a mesa para bilhar voltou a crescer, aproximando-se do total apresentado em 2006.

Em linhas gerais trata-se de um conjunto de fábricas que gera poucos empregos formais e apresenta pequena quantidade de estabelecimentos formais¹⁰⁰. No ano de

¹⁰⁰ Há possibilidade de existência de empresas informais, instalada em áreas residências, sendo comumente denominados 'estabelecimentos de fundo de quintal'.

2011 as fábricas formalizadas que vendem as mesas para bilhar empregaram apenas 18,40% do total de mão-de-obra. A quantidade de estabelecimentos formais no mesmo ano também foi menor, atingindo apenas 19,48% sobre o total nacional de fábricas de mesas para bilhar (BRASIL, 2011).

No ano de 2011 de acordo com os dados de Brasil (2011), verifica-se que a maior quantidade de trabalhadores e de estabelecimentos formais que vendem as mesas estava concentrada na Região Centro-Sul do país, com destaque para os estados do São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Goiás (mapa 10). O mesmo mapa evidencia elevada quantidade desse tipo de fábrica no estado do Pará, maior que em São Paulo, cerca de 2,5% tanto em estabelecimentos como em número de trabalhadores.

Esses dados sobre a quantidade de trabalhadores e de estabelecimentos são apenas indicativos de áreas com maior concentração. Os dados oficiais por motivos semelhantes àqueles discriminados no capítulo anterior¹⁰¹, não traduzem a real situação desse grupo de fábricas. Como exemplo, pode-se citar os estados do Paraná e Rio Grande do Sul, que segundo o mapa 08 não apresentam esse tipo de fábrica, mas por outro lado durante esse estudo realizou-se entrevistas com fabricantes de mesas para bilhar destes estados.

Em se tratando da classificação quanto ao tipo de empresa¹⁰², mediante entrevistas realizadas em fábricas de mesas para bilhar nos estados do Sul e Sudeste, pode-se indicar que essas fábricas são do tipo micro-empresas, pois, conforme relatado por alguns empresários e observado em cada fábrica -as visitas foram realizadas em horário de expediente- o número de trabalhadores não ultrapassava o total de 20 pessoas.

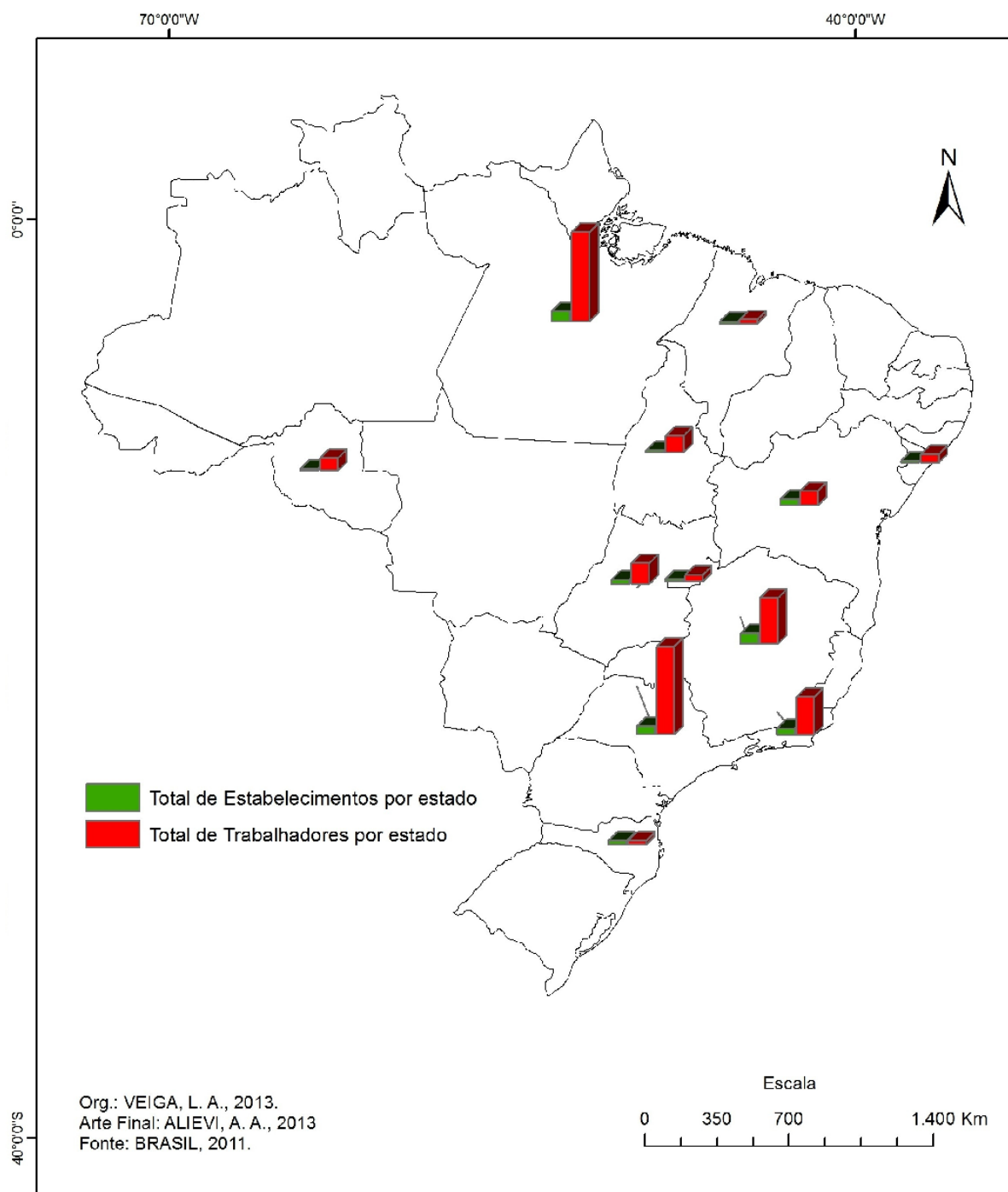
Esses trabalhadores empregados na fabricação de mesas para bilhar, em sua maioria, apresentavam as habilidades de marcenaria e recebiam salários que oscilavam de 1.350,00 a 2.000,00 reais no ano de 2013, sendo as remunerações mais baixas praticadas no Paraná e as mais elevadas no Rio Grande do Sul. Ressalta-se que esses valores foram obtidos durante os levantamentos de campo, não sendo possível informar se é uma remuneração paga ao trabalhador formal ou informal.

Essa variação salarial pode ser atribuída ao tipo de mesa fabricada, que no caso de Passo Fundo/RS, por envolver maior habilidade em esculpir a madeira, determina a necessidade de um tipo de trabalhador que, quando encontrado, passa a exigir salário maior.

¹⁰¹ Alguns motivos que podem justificar a adoção do sigilo e/ou informalidade por parte dos fabricantes: possibilidade de presença de trabalhador informal, grande utilização do trabalho familiar, o receio de fornecer informações por conta da concorrência, além da questão dos impostos.

¹⁰² Os órgãos oficiais não disponibilizaram a quantidade de trabalhador por empresa e durante os levantamentos de campo alguns empresários não responderam quando indagados sobre o número de trabalhadores formais e se havia informais.

Já na situação do Paraná, as mesas para bilhar não demandam uma habilidade específica do marceneiro. No caso das mesas rústicas da Souza Bilhares, estas ficam por conta de um dos sócios, que domina a arte de entalhar na madeira.



Mapa 10: Total de Trabalhadores e Estabelecimentos que Fabricam Mesas para bilhar destinadas ao Comércio por estados brasileiros em 2011. Por este mapa retratar o ano de 2011, no mesmo não consta a existência de fábricas formais nos estados do Rio Grande do Sul e Paraná para o referido ano, situação essa que pode ser revertida a partir do acesso aos dados de 2013 e 2014 do MTE/RAIS, que ainda não foram disponibilizados.

Fonte: BRASIL, 2011.

A mesma dificuldade encontrada para quantificar o total de estabelecimentos e de trabalhadores foi encontrada no tocante ao número de mesas produzidas ao mês. Os empresários quando questionados durante as entrevistas não revelaram quantas mesas estão fabricando mensalmente.

O máximo que se conseguiu obter foi alguns apontamentos que indicam que a produção continua para alguns em um ritmo mais intenso, como no caso da Souza Bilhares, que conforme o relatado por um dos sócios, no mês de fevereiro de 2013 a empresa teve que recusar pedidos de mesas, pois já havia muitos pedidos para os próximos dois meses. Por outro lado, o empresário da fábrica Bilhar Formosa, afirmou que as vendas não estão sendo satisfatórias por conta da concorrência, que tem vendido mesas com preços menores aos donos dos bares. Isso tem afetado donos de linhas de locação e, conseqüentemente, este empresário em especial, que tem sido nas últimas décadas o principal fornecedor de mesas e acessórios para os locadores.

No que diz respeito ao preço praticado pelos fabricantes de mesas para bilhar no mercado interno brasileiro, observa-se uma variação de acordo com o tipo e a destinação final da mercadoria segundo os levantamentos de campo.

Dentre as empresas que vendem mesas do tipo comercial para estabelecimentos do tipo bar, a fábrica de Santo Antônio da Platina/PR tem praticado o menor preço, com variação de R\$1.100,00 a R\$1.200,00 por mesa. Os maiores preços ficaram por conta da empresa de Blumenau/SC, que tem comercializado suas mesas comerciais por aproximadamente R\$3.670,00 reais em 2013.

As mesas oficiais também têm apresentado variação no preço final entre as empresas entrevistadas. A empresa de Santo Antonio da Platina/PR tem fabricado e comercializado mesas oficiais com preço de R\$5.405,00 em 2013. Além desta, a empresa produz e vende um modelo de mesa oficial no padrão artesanal por R\$11.305,00. A empresa de Blumenau/SC tem produzido e comercializado mesas oficiais por preços que variam de R\$4.000,00 a R\$5.000,00 (Levantamentos de campo, 2013 e em *website* das empresas).

Variação maior de preço entre as empresas pode ser encontrada quando se trata da produção e venda de mesas para bilhar do tipo mesa residencial. A fábrica de Santo Antonio da Platina/PR tem produzido e comercializado mesas residenciais por preços que oscilam entre R\$900,00 a R\$2.708,00, isso de acordo com modelo e matéria-prima utilizada. O fabricante de Blumenau/PR, mantém a média maior de preços quando comparado ao empresário do Paraná, ao vender suas mesas por preços que variam de R\$1.000,00 e R\$3.800,00 (Levantamentos de campo, 2013 e em *website* das empresas).

O maior preço praticado no Centro-Sul foi verificado em Passo Fundo/RS, cidade na qual a empresa Imobilbilhares tem vendido suas mesas por preços que variavam de R\$1.800,00 a R\$9.000,00 em 2013. As mesas com preços maiores são aquelas que demandaram maior habilidade do marceneiro por serem mais trabalhadas artesanalmente com entalhes na madeira e pés torneados, no estilo europeu.

Em virtude da concorrência entre esses fabricantes ser acirrada, os empresários entrevistados também tem direcionado a mão-de-obra e/ou as matérias-primas/equipamentos/máquinas para a fabricação de outros tipos de mercadorias, comércio ou prestação de serviços.

Os mesmos têm investido em atividades paralelas a fabricação de mesas para bilhar como a produção de mesas para outros tipos de jogos, produção de móveis, a oferta de serviços de decoração e a venda de produtos relacionados à diversão, como se pode verificar na tabela 10.

As empresas Bilhar Formosa e Imobilbilhares, quando comparadas às demais da tabela 10 apresentaram pouca diversificação, tendo em comum a fabricação e venda de mesas para pebolim e de carteados, além da venda de alguns tipos de acessórios (bilhar, pebolim e tênis de mesa).

A empresa Nelson Bilhares tem conseguido boa aceitação no mercado de suas mesas para churrasco (foto A da figura 28) e dos kits que podem ser utilizados nas mesas para bilhar (foto B da figura 28), principalmente devido à qualidade dos produtos. As vendas têm ocorrido principalmente a partir da exposição dessas mesas em hipermercados (Levantamentos a partir do *website* da empresa).

Ainda a respeito da tabela 10, chama-se a atenção para a empresa Tacolândia de São Paulo/SP que presta serviços de decoração interna e externa de ambientes residenciais e comerciais, produzindo itens que variam de balcões, móveis embutidos, painéis para parede, a decks e pisos de madeira (<http://www.tacolandia.com.br/decoracoes.html>).

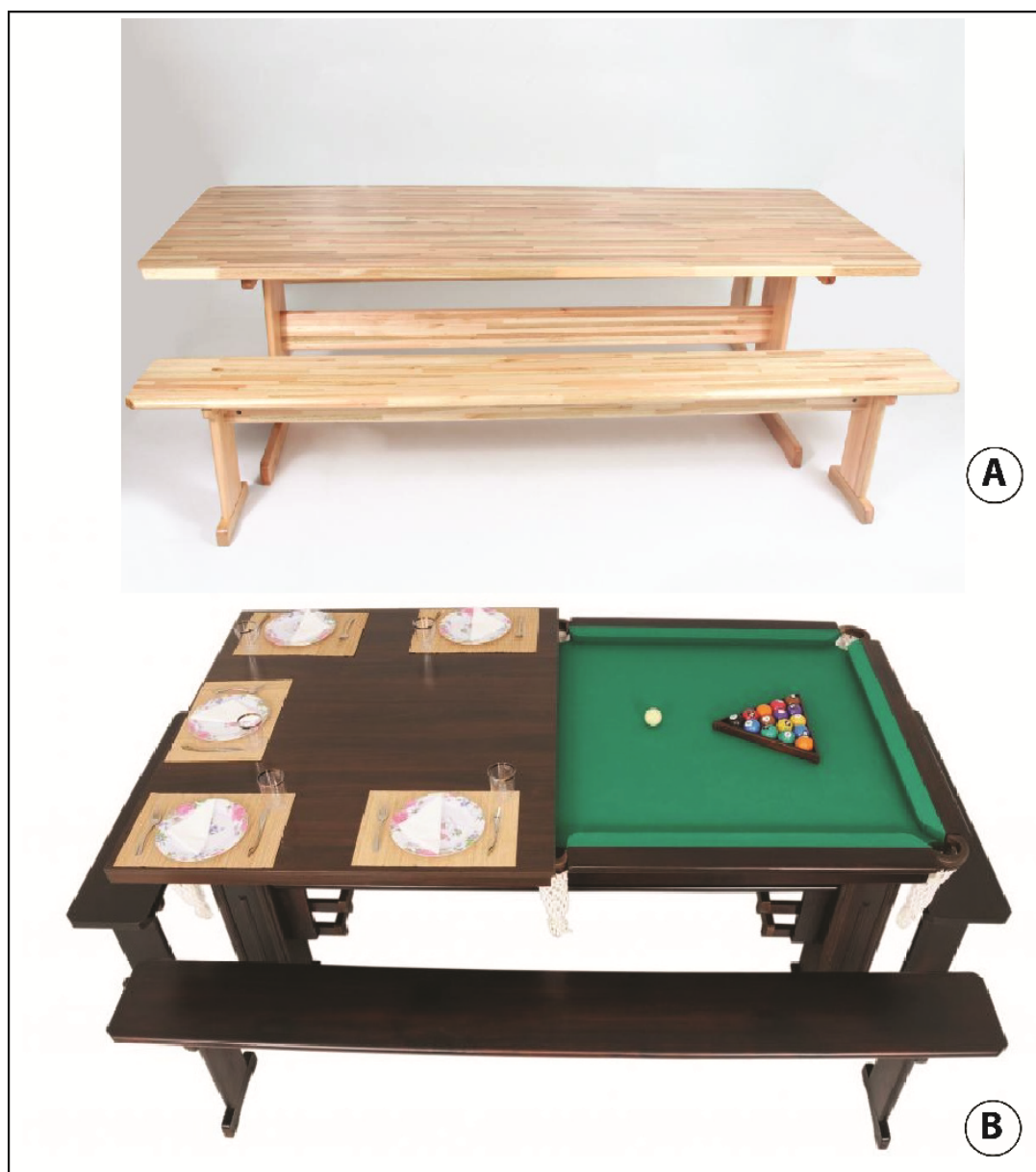


Figura 28: Mesa para churrasco com bancos laterais (foto A) e mesas para bilhar com tampo, suporte de apoio e banco lateral (foto B) fabricados pela empresa Nelson Bilhares de Blumenau/SC. Fonte: Levantamentos de campo, 2013 (*website* da empresa). Foto: VEIGA, L. A., 2013.

Tabela 10: Atividades paralelas à fabricação de mesas para bilhar entre os fabricantes que vendem mesas para bilhar.

<i>Empresa</i>	Demais mercadorias e serviços
Bilhar Tacolândia São Paulo	<ul style="list-style-type: none"> • serviços de reformas de mesas para bilhar e demais tipos; • fabricação de mesas para pebolim, o tênis de mesa, carteadado, dama/xadrez, pôker e tamancobol • fabricação de mesas para bilhar com tampo (mesa para refeições) • comércio de acessórios para diversos jogos • serviço de decoração de residências
Bilhar Formosa São Paulo	<ul style="list-style-type: none"> • fabricação de mesas para pebolim, o tênis de mesa, carteadado, dama/xadrez, pôker e tamancobol • comércio de acessórios apenas alguns tipo de jogos (bilhar, pebolim e tênis de mesa)
Souza Bilhares Sto. Antonio da Platina/PR	<ul style="list-style-type: none"> • serviços de reformas de mesas para bilhar e demais tipos; • fabricação de mesas para pebolim, o tênis de mesa, carteadado, dama/xadrez, pôker e tamancobol • fabricação de mesas para bilhar com tampo (mesa para refeições) • fabricação de mesas para bilhar com um tampo, sendo um lado para o tênis de mesa e o outro o futebol de botão. • comércio de acessórios para diversos jogos • Comércio de brinquedos: são representantes da empresa Freso¹⁰³ (diversos brinquedos e peças para reposição)
Nelson Bilhares Blumenau/SC	<ul style="list-style-type: none"> • serviços de reformas de mesas para bilhar e demais tipos; • fabricação de mesas para pebolim, o tênis de mesa, carteadado, dama/xadrez, pôker e tamancobol • fabricação de mesas para bilhar com tampo (mesa para refeições ou para o jogo de tênis de mesa) • fabricação de mesas para churrasco acompanhadas de bancos ou cadeiras • comércio de acessórios para apenas alguns tipo de jogos (bilhar, pebolim e tênis de mesa)
Imobilbilhares Passo Fundo/RS	<ul style="list-style-type: none"> • fabricação de mesas para pebolim e carteadado • fabricação segundo mesas estilizadas (jantar e escritório) conforme o pedido do consumidor • comércio de acessórios para apenas alguns tipo de jogos (bilhar, pebolim e tênis de mesa)

Fonte: Levantamentos de campo, 2012 e 2013 e em *website* das empresas. Org. VEIGA, L. A. 2013.

¹⁰³ FRESO é uma empresa nacional especializada na fabricação de produtos em polietileno, plástico resistente e atóxico, através do processo de rotomoldagem. A empresa é especializada na produção de brinquedos para Playground (<http://www.playgroundfreso.com.br/>).

5.3. Os Investimentos e Reinvestimentos dos Lucros

No que se refere aos reinvestimentos dos lucros obtidos pelos empresários que fabricam e vendem as mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro, pode-se verificar na tabela 11 como esses empresários têm empregado o lucro.

Entre os empresários que começaram a fabricar no final da década de 1960 e decorrer de 1970, pode-se destacar a Bilhar Tacolândia e a Bilhar Formosa, ambas instaladas em São Paulo/SP.

Segundo Antônio Hernandez, desde o início quando fundou a Bilhar Formosa criada a partir do rendimento de linhas de locação, começou a produzir mesas para pebolim e para bilhar destinadas ao comércio junto a proprietários de linhas de locação na Região Metropolitana de São Paulo/SP.

Tabela 11: Os principais investimentos realizados por fabricantes que vendem a mesa para bilhar.

Empresa	Tipo de investimentos e reinvestimentos
Bilhar Formosa São Paulo/SP	Entre 1968 e a década de 1970 investiu na fabricação de giz, tacos, tecidos, bolas e no barracão de soldagem e montagem de máquinas e equipamentos, Nas décadas de 1980 e 1990 o empresário fez investimentos nas fábricas e em imóveis urbanos, De 1990 a 2013 o empresário vendeu parte das fábricas, fechou o estabelecimento em Cacoal/RO e adquiriu imóveis urbanos,
Bilhar Tacolândia São Paulo/SP	Em 1970 adquiriu o segundo estabelecimento comercial de acessórios e mesas para jogos em São Paulo/SP, também investiu na fábrica e nos estabelecimentos comerciais, Na década de 1980 instalou o terceiro estabelecimento comercial de acessórios e mesas para jogos e a segunda fábrica de mesas para bilhar em São Paulo/SP. Investiu também em propriedades rurais e imóveis urbanos, De 1990 a 2012, passou por um período de desequilíbrio e reconstrução,
Souza Bilhares Sto. Antonio da Platina/PR	De 1992 a 2013 tem investido na fábrica de mesas para bilhar,
Nelson Bilhares Blumenau/SC	Informações não disponíveis
Imobilbilhares Passo Fundo/RS	Entre 2007 e 2012 tem direcionados os investimentos na própria fábrica.

Fonte: Levantamentos de campo, 2012 e 2013. Org. VEIGA, L. A. 2013.

No entanto, após um ano de trabalho (1968), o empresário começou a produzir alguns acessórios como o giz (cujo gesso era adquirido em Pernambuco) e os tacos, a partir da madeira de origem paranaense para oferecer a outros empresários que possuíam linhas de locação. Além desses acessórios, essa fábrica também passou a comercializar tecido entre os demais fabricantes ou com proprietários apenas de linhas de locação.

Com o crescente lucro e reinvestimento do mesmo na própria empresa, na primeira metade da década de 1970, o proprietário da empresa Bilhar Formosa parou com as linhas de locações e intensificou a produção de acessórios, abrindo firmas distintas para a produção de cada item: uma para fabricar o giz, o tecido, a bola, o taco, bem como construiu e equipou um galpão destinado à soldagem e montagem de máquinas e equipamentos, além de investir na produção de mesas para o jogo de bilhar, de pebolim e carteadado, entre outras.

Nas décadas de 1980 e 1990 os lucros obtidos com a produção e venda de mesas e acessórios, em parte, foram reinvestidos nas fábricas, pois a demanda por mesas e acessórios estava maior do que na década anterior e, a outra parte, foi investida em imóveis urbanos.

Após o início dos anos 2000, Antonio Hernandez, frente à concorrência e redução dos lucros, desativou o estabelecimento de beneficiamento da madeira na cidade de Cacoal/RO, começou a vender parte de suas fábricas e a investir o capital oriundo destas vendas em imóveis urbanos.

A empresa Bilhar Tacolândia, instalada em 1976, que inicialmente produzia mesas para locadores (estas com menor valor agregado), ainda na década de 1970 começou a investir também parte dos lucros na fabricação de mesas residenciais que passaram a ser expostas e comercializadas primeiramente nas feiras de utensílios domésticos na cidade de São Paulo - como exemplo o entrevistado citou aquelas realizadas no Parque Anhembi -, bem como nas demais feiras e/ou exposições realizadas em outros estados do Sudeste, Sul e Nordeste brasileiro.

Ainda no final da década de 1970, o empresário começou a oferecer mesas para estabelecimentos comerciais conhecidos na época como Magazines, dentre os quais as Casas Pernambucanas, a Mesbla, o Bom Preço, etc. (Levantamento de campo em 2012).

No início da década de 1980, além de exposições juntos às feiras e comércio com os grandes magazines, o empresário da Tacolândia, após aprender a fabricar mesas nos moldes da norte-americana Brunswick, vislumbrou a possibilidade de ampliar suas vendas a partir da propaganda na televisão.

Segundo entrevista concedida em 2012, nesse período, dentre os programas relacionados a esportes exibidos pelas emissoras brasileiras de TV, havia aqueles direcionados para o jogo de sinuca mediante a realização e transmissão dos campeonatos. Frente essa possibilidade de ampliar a lucratividade, o empresário¹⁰⁴ tornou-se por cinco anos um co-patrocinador, fornecendo mesas para esses programas esportivos que eram transmitidos pela TV Bandeirantes, TV Record e TV Manchete.

Concomitante o lucro obtido com o comércio das mesas a partir das feiras/exposições, programas televisivos, estabelecimentos comerciais tipo magazine, o empresário, que já possuía dois estabelecimentos para a comercialização de mesas diversas e de acessórios, no final da década de 1980 investiu na abertura de filiais em outros estados, sendo criadas lojas da Tacolândia em Curitiba/PR, em Salvador/BA e Goiânia/GO. Também instalou nesse período outra fábrica de mesas para bilhar na cidade de São Paulo/SP.

Embora o contrato com a TV tenha sido muito lucrativo, o empresário não deixou de investir na fabricação de mesas residências para as grandes redes de empresas de comércio varejista.

Em 1989, a Tacolândia recebeu do Grupo Pão de Açúcar uma grande encomenda de mesas para jogos diversos, incluso a de sinuca. No entanto, quando o empresário concluiu a fabricação, recebeu o comunicado que o comprador, no caso o grupo Pão de Açúcar, havia pedido concordata e não poderia mais cumprir com os acordos de compra de produtos. Diante desse problema com o referido grupo, ao empresário restou um grande prejuízo.

Esse agravo somado aos problemas enfrentados pela economia nacional com o início do governo Collor na década de 1990 (várias redes varejistas do tipo magazine fecharam, passando as que permaneceram no mercado, a trabalhar menos com a sessão de brinquedos e jogos), repercutiu negativamente na empresa, que apresentou significativo saldo devedor.

Como forma de enfrentamento da situação, o empresário vendeu uma fábrica de mesas para bilhar e a maior parte de suas filiais, reduziu a produção, dispensou trabalhadores (redução de 80 a 85%) e juntamente com seu irmão (os dois detentores de uma fábrica e um único estabelecimento comercial na cidade de São Paulo/SP), reorganizou a produção e o comércio de mesas e acessórios a partir da renegociação da dívida com os fornecedores de matérias-primas, empréstimos bancários e do lucro obtido com a

¹⁰⁴ Nesse período apenas duas empresas forneciam mesas para esses programas esportivos: a Tacolândia e a Quatro Bolas (Levantamentos de campo, 2012).

comercialização das mesas junto a dois magazines que ainda trabalhavam com mesas para jogos.

A partir de 1995, o empresário foi paulatinamente se reestruturando financeiramente ao direcionar suas atenções para as mesas residenciais, sem deixar de lado a fabricação de outros tipos de mesas mais simples. Como havia ficado apenas com uma fábrica e um estabelecimento comercial, os lucros foram investidos na manutenção dos mesmos a partir de então.

Dando continuidade às formas de reinvestimentos, na segunda situação estão os empresários que iniciaram suas atividades após 1990, no caso os proprietários da Souza Bilhares em Santo Antonio da Platina/PR e Imobilbilhares em Passo Fundo/RS.

A fábrica de Santo Antonio da Platina/PR, criada em sociedade por três irmãos no ano de 1992, a princípio começou a fabricar mesas para linhas de locação da própria fábrica no estado do Paraná e interior de São Paulo.

No transcorrer da década de 1990 e dos anos 2000, a maior parte dos lucros obtidos foram direcionados para a própria fábrica. Nos últimos dez anos, esses sócios têm investido no comércio dos seus produtos, ou seja, na divulgação e na fabricação de mesas residenciais. Aos poucos estão deixando a locação e se organizando internamente para investir somente na produção para venda.

Por fim, a fábrica Imobilbilhares de Passo Fundo/RS, por ter gênese recente (2007), tem direcionado os lucros obtidos com a fabricação e venda das mesas para bilhar para as melhorias na própria fábrica.

5.4 O Futuro da Venda de Mesas para Bilhar: delineando possibilidades

A partir das entrevistas realizadas junto a alguns fabricantes de mesas para bilhar para a venda, obteve-se informações que permitem delinear algumas ideias sobre esse setor.

Primeiramente, pode-se afirmar que os empresários que vendem as mesas para bilhar estavam, até o ano de 2013, disputando o mercado interno e que os mesmos, até então, não demonstraram interesse no mercado externo.

Verificou-se que a única empresa de móveis que até 2011 estava obtendo lucros com a exportação de mesas para bilhar para a empresa Brunswick Billiards¹⁰⁵ dos Estados Unidos (no caso a fábrica de móveis Rudnick de São Bento do Sul/SC) parou a fabricação de mesas para bilhar e conseqüentemente a exportação, dando continuidade somente a fabricação dos demais tipos de móveis: escritórios e sala de jantar e estar¹⁰⁶.

Embora ainda não se disponha de dados de campo sobre os motivos do encerramento da produção e exportação de mesas para bilhar por essa empresa, as leituras realizadas até o momento indicam que o mercado consumidor dos Estados Unidos passou a ser abastecido por fábricas chinesas após o ano de 2005.

De acordo com Comerlato (2011), o principal concorrente dos fabricantes de São Bento do Sul/SC tem sido os chineses, que tem a seu favor a vantagem concorrencial do preço, haja vista que as condições internas chinesas – custos de produção, inovações, papel do Estado, etc.- tem contribuindo para a redução do preço final do produto.

Entretanto, como apenas a Rudnick S/A exportava as mesas para bilhar, essa perda de mercado consumidor externo para os chineses não atingiu as demais fábricas de mesas para bilhar brasileiras, que continuam a atender o mercado interno.

Portanto, as atenções dos fabricantes de mesas para bilhar estavam voltadas para o mercado interno até 2013. E, mediante a acirrada disputa por mercado consumidor, comportamentos de alguns fabricantes podem ser indicativos de alteração em médio prazo no atual contexto de fabricação para venda de mesas para bilhar.

Durante a entrevista com Antonio Hernandez, o mesmo ao explicar os motivos de seu desânimo com a atividade, citou que estava pensando seriamente em vender o que lhe resta de fábrica e investir mais em imóveis urbanos. Dentre os motivos, o mesmo pontuou a diferença no gerenciamento feito pelos filhos¹⁰⁷ nas fábricas e a concorrência que tem sido imposta por outros fabricantes que começaram a produzir mesas para a venda junto aos donos dos estabelecimentos comerciais do tipo bar.

Ou seja, esses fabricantes estão conseguindo fabricar mesas com custo de produção menor que aquelas feitas pela empresa Bilhar Formosa e começaram a vendê-las

¹⁰⁵ Essa fábrica importava os produtos (mesas e tacos) da Rudnick e fazia a distribuição diversos para diversos países (www.sportmania.com.br).

¹⁰⁶ Segundo conversa informal junto um representante da Rudnick S/A em fevereiro de 2012, desde o final de 2011, a fábrica do grupo (Artesol) responsável pela fabricação de mesas para bilhar foi desativada. A partir de 2012 continuaram em plena atividade somente as demais empresas do grupo responsáveis pela fabricação de móveis residências e de escritório.

¹⁰⁷ Essa diferença ocorre quando o mesmo compara a forma de gerenciamento dos filhos com aquela exercida pelo empresário.

para aqueles que antes apenas recebiam a mesa em seu estabelecimento por meio das linhas locação, que por sua vez compravam mesas de Antonio Hernandez para locar.

Chama-se a atenção para a re-criação de um mercado consumidor: os donos de estabelecimentos do tipo bar. Para atender essa demanda, fabricantes estão reduzindo além do custo de produção o tempo de durabilidade das mesas, pois as mesas fabricadas pela empresa Bilhar Formosa tem como principal propaganda a qualidade e durabilidade como estratégia de venda junto aos donos das linhas. Essa questão afeta diretamente o empresário da fábrica Bilhar Formosa.

No entanto, se outros fabricantes começarem a aderir a esse novo tipo de produção de mesa, além do fabricante que vende mesas para os donos de linha de locação, um grupo grande de fabricantes que produzem essencialmente para a locação também poderá perder seu mercado consumidor, que em sua maioria é composto por estabelecimentos do tipo bar.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No trilhar deste trabalho de pesquisa, analisou-se a gênese e dinâmica das fábricas de mesas para bilhar no Centro-Sul brasileiro, ou seja, na área de maior concentração desse tipo de fábrica. O entendimento deste processo se fez a partir de um percurso analítico, que englobou a categoria de formação socioespacial, a pequena produção mercantil, conceitos schumpeterianos e neo-schumpeterianos, assim como as análises rangelianas acerca da dinâmica cíclica do capitalismo.

Como forma de elucidar o quadro macroeconômico mais geral subjacente a todo o processo de desenvolvimento industrial, discutiu-se sobre o desenvolvimento da indústria brasileira de forma a se destacar dois períodos de grandes avanços. O primeiro ocorreu entre o final do século XIX e o início do século XX, quando verificou-se a origem da industrialização brasileira mediante a expansão dos estabelecimentos fabris, em sua grande maioria ainda em caráter artesanal/manufatureiro; o segundo de 1930 a 1979 marcado pelo crescimento e diversificação do setor industrial, com importante ação do Estado com caráter nacional-desenvolvimentista.

Diferentemente dos momentos anteriores, que foram marcados pela expansão do setor industrial brasileiro, no terceiro período iniciado a partir da década de 1980, não houve planejamento estatal de longo prazo para a retomada do desenvolvimento e, tão pouco, uma política industrial eficiente e eficaz; houve apenas sucessivos planos econômicos de estabilização da economia sem repercussões para a efetiva retomada do desenvolvimento nacional. As renegociações da dívida externa levaram à aceitação das recomendações do Conselho de Washington impostas pelo FMI. Isto resultou na implantação da política neoliberal de Estado mínimo e primazia do mercado, com a desregulamentação financeira, abertura do mercado e privatização de empresas estatais. A competição com empresas e produtos estrangeiros forçou parte da indústria nacional a passar pelo processo de reestruturação produtiva para assim alcançar competitividade.

A situação agravou-se após o ano de 1994 quando no contexto do Plano Real, a indústria brasileira passou a ter dificuldades para realizar os investimentos produtivos e as exportações, devido às altas taxas de juros e a sobrevalorização da moeda, etc. Esse rompimento com o processo de desenvolvimento resultou em fechamento de empresas privadas, na privatização de estatais, na desnacionalização de grande parte do parque industrial brasileiro e no crescimento do desemprego e informalidade.

No entanto, há que se destacar que nesse contexto da economia brasileira, em particular após a década de 1980, setores industriais com emprego mínimo de tecnologia não foram prejudicados na mesma intensidade que os tecnologicamente avançados, mediante o início de mais uma fase recessiva do capitalismo mundial (após 1973), como o caso das fábricas de mesas para bilhar.

Essas fábricas que produzem mesas para bilhar destinadas a venda ou locação em linhas, justamente nas fases de recessão, acabaram por crescer numericamente. Conforme análise pode-se verificar que a criação das primeiras fábricas de mesas para bilhar em diferentes estados da área de estudo ocorreu em épocas expansivas da dinâmica cíclica do capitalismo, mas o aumento quantitativo sobreveio nas décadas de 1980 e 1990, época em que ocorreu a instalação do maior número destas fábricas.

Isto se deve em grande parte ao tipo de composição orgânica do capital, reafirmando que as mesmas apresentam baixa composição orgânica do capital quando comparadas às demais de outros setores.

Sendo assim, em fases recessivas da economia brasileira, agentes sociais oriundos da pequena produção mercantil urbana ou rural, com poucos capitais (MAMIGONIAN, 2005) e o estabelecimento de um contato próximo (FRESCA, 2000), conseguiram iniciar a atividade fabril de mesas para bilhar, tendo em vista a necessidade de menor capital de giro, mão-de-obra mais barata, equipamentos de baixo custo, etc. Assim, o fato das fábricas de mesas para bilhar demandarem um baixo capital orgânico, contribuiu para a expansão quantitativa das mesmas em plena época de crise econômica.

No entanto, além da baixa composição orgânica do capital, pode-se afirmar que a proximidade gera aproximação que por sua vez resulta em inovação. Nesse sentido, verificou-se que esses empresários que fabricam mesas para bilhar têm utilizado constantemente a inovação (imitação criativa) direcionada ao produto, às máquinas e equipamentos, à redução dos custos de produção e à criação de novos mercados consumidores, como forma de permanência no mercado nacional.

Dentre as imitações criativas direcionadas ao produto final, pode-se citar as mesas em aço; as mesas revestidas em PVC e rústicas; as mesas multiusos que a partir do acréscimo de tampo específico, podem ser utilizadas para jantar, para jogo de tênis de mesa, etc.; mesas torneadas no estilo europeu com maior valor agregado.

Em relação às melhorias nas máquinas e equipamentos, tem-se aquelas realizadas em empresa que desde os anos de 1960, recorreu várias vezes à criação de algo que iria facilitar a produção, mas ainda não havia sido disponibilizado no mercado; fez inúmeras

adaptações em suas máquinas e equipamentos buscando otimizar o tempo do trabalhador e o processo produtivo.

A necessidade de redução dos custos na produção permitiu que outra empresa, terceirizasse a maior parte da produção da mesa para bilhar e de pebolim, ficando para a mesma o acabamento final.

A criação do mercado consumidor faz parte do processo industrial. No entanto, devido ao tipo de mesa produzida, verificou-se a criação de outra visão sobre o jogo, em direção a um *marketing* que adota o lazer familiar como premissa para ampliação das vendas. A mesa para bilhar, neste contexto, tem sido o foco de alguns empresários que as comercializam para residências.

Empresas que fabricam e vendem produtos de alto valor agregado nos moldes europeus é outro caminho empresarial que investe na criação de um mercado consumidor que valorize a mesa como um móvel residencial, comportamento que não é comum entre os brasileiros. Para tanto, investem maciçamente na divulgação de suas mesas por meio de propaganda via *website* das empresas e divulgação em diversas feiras no Sul do Brasil. Ao mesmo tempo, outras empresas têm buscado associar seu produto com o lazer, esporte e utilização como um móvel residencial. Esses empresários estão inovando na medida em que buscam criar uma nova perspectiva sobre o jogo e a mesa para bilhar, portanto uma nova forma de conceber o produto entre os brasileiros.

A inovação do tipo imitação criativa tem sido empregada pelos empresários que vendem as mesas e os que realizam a locação. Mas pode-se apontar uma diferença entre esses dois grupos: a necessidade de inovar é maior entre os fabricantes que vendem do que por aqueles que realizam a locação. Isto se deve ao fato da comercialização estar muito mais afetada pela dinâmica cíclica da economia brasileira.

Quando o país adentra em um período de recessão econômica, as fábricas que vendem são mais afetadas do que aquelas que locam, conforme situação ocorrida com uma empresa que teve grande prejuízo na passagem da década de 1980 para 1990, diante do rompimento de um acordo de compra e venda por parte do grupo Pão de Açúcar. Esse grupo, assim como muitos outros e empresas industriais nacionais, em meio a fase recessiva e a instauração de um Estado neoliberal, não conseguiu cumprir os contratos assumidos, gerando problemas para seus fornecedores como as fábricas de mesas para bilhar.

Diferentemente daqueles que vendem os empresários que realizam a locação em linhas, durante momentos de crise econômica puderam tomar medidas do tipo: dispensar os trabalhadores da produção voltando suas atenções mais para a manutenção das linhas de

locação; rebaixar o preço da ficha dependendo do ponto de locação, dentre outras. Ao agirem dessa forma, os mesmos acabaram tendo uma redução no lucro parcelado, mas por outro lado, conseguiram manter as linhas de locação e permanecerem no mercado.

Essa estratégia de rebaixar o preço da ficha de jogo é uma forma de não perder o consumidor nesse período crucial de crise econômica e, por enquanto, uma estratégia que tem dado certo. Exceção nesta estratégia ocorre apenas no inverno e no período que antecede a Páscoa, denominado de quaresma pelos cristãos, quando as pessoas jogam menos sinuca nos bares.

Embora o número total de estabelecimentos e de trabalhadores das fábricas de mesas para bilhar que realizam a locação tenha sido maior nos últimos anos, assegurando com isso a permanência desse tipo de fábrica no mercado brasileiro, verificou-se durante os levantamentos de campo possíveis indicativos de uma tendência de rompimento nesse processo da locação. Isto porque, a produção de mesas com durabilidade menor e preço mais acessível aos donos de estabelecimentos comerciais do tipo bar, tem sido expandida.

As mesas para bilhar com boas condições de uso, apresentam durabilidade que oscila de 10 a 15 anos e são vendidas por preço médio de R\$1.100,00 no ano de 2013. Mas, alguns fabricantes da cidade de São Paulo/SP têm conseguido produzir mesas para bilhar e tacos por um preço menor que o anteriormente citado, chegando a atingir um preço de venda equivalente ao custo de produção de outras empresas. Em outras palavras, tem-se aqui um momento de acirrada concorrência entre os empresários do ramo, em direção a ampliação da comercialização da mercadoria.

Para alguns proprietários de estabelecimentos do tipo bar, tornar-se muito mais vantajoso e rentável adquirir uma mesa para bilhar do que estabelecer acordo com um locador de mesas, pois, ao invés de receber 60% do rendimento mensal de cada mesa pela venda das fichas, o proprietário do bar receberá 100%. Em algumas cidades do Centro-Sul do Brasil, principalmente as maiores, tem sido comum os proprietários dos estabelecimentos do tipo bar, que não possuem imóvel comercial, pagarem o aluguel mensal com o rendimento das mesas para bilhar (realidade verificada na Região Metropolitana de Belo Horizonte no ano de 2013).

Se donos de bares que tem um grande fluxo de frequentadores que jogam sinuca, investirem na aquisição de mesas próprias, em aproximadamente seis meses os rendimentos das mesas já terá garantido o retorno do capital investido. Isso levando em consideração a média de rendimento mensal de uma mesa no Centro-Sul, que tem sido de aproximadamente R\$210,00 e o preço médio de venda de R\$1.100,00.

Em meio a esse processo de venda de mesas para donos de estabelecimentos do tipo bar, é importante afirmar que os fabricantes além do preço menor, também têm reduzido significativamente o tempo útil de cada mesa, com a utilização de matérias-primas de menor resistência, frente o cotidiano do jogo. Além de permitir rebaixamento do custo final, isto também contribui para a manutenção do mercado consumidor, cujas mesas não têm mais durabilidade elevada. Desta maneira, em um tempo bem menor o proprietário do estabelecimento comercial terá que adquirir nova mesa para bilhar, pois dependendo da forma como a mesa foi fabricada torna-se oneroso o processo de reforma.

Caso esses fabricantes consigam manter o menor preço de venda das mesas para bilhar e dos acessórios, os fabricantes que produzem para a locação em linhas também serão afetados, levando-os a um processo concorrencial ainda maior.

Esse processo concorrencial poderá resultar na eliminação de várias empresas fabricantes de mesas para bilhar que atuam com locação e na reorganização de outras, a partir de inovações do tipo imitação criativa, tendo alterações tanto no tipo de matérias-primas como nas máquinas, equipamentos, organização do chão de fábrica e alteração na forma de comercializar a mercadoria.

Se atualmente a maioria das fábricas produz de forma artesanal, esse processo concorrencial delineado anteriormente pode impulsionar um maior número de fábricas de mesas para bilhar para a adoção de elementos de outros sistemas de organização do trabalho na produção.

Mas não se pode afirmar que este será o caminho a ser seguido por todos os fabricantes de mesas para bilhar ou pela maior parte, pois as mudanças não ocorrem na mesma intensidade, nem ao mesmo tempo em todas as empresas industriais no país. Tão pouco pode-se dizer que o sistema artesanal deixará de ser totalmente utilizado por esses fabricantes.

O que fica evidente é que as mudanças vão ocorrendo conforme aumenta a necessidade de ampliar ou assegurar a permanência da fábrica no mercado consumidor. E isto não ocorre de forma homogênea no tempo e espaço, havendo a convivência do 'novo', o 'novíssimo' e o 'velho' em um mesmo período analisado; em um grupo de empresas industriais ou até mesmo dentro de uma fábrica. Em outras palavras, a adoção de elementos dos sistemas de organização do trabalho pelas fábricas apresentará temporalidades e ritmos diferentes de acordo com o lugar, a finalidade e o porte das mesmas.

Em verdade, por se tratarem de empresas capitalistas incompletas não é fácil empreender uma discussão levando em consideração as formas de organização científica do

trabalho. Sendo mais difícil ainda afirmar que esse grupo de fábricas está caminhando rumo ao taylorismo, fordismo, quiçá toyotismo.

Pode-se sim, a partir deste trabalho, delinear alguns apontamentos para o grupo de fábricas de mesas para bilhar, como a continuidade da produção no molde artesanal de mesas para bilhar e da locação das mesas em linhas na área de estudo.

A continuidade da fabricação artesanal das mesas é uma hipótese levantada e confirmada na pesquisa. Isto porque é difícil constituir um mercado consumidor de larga escala para as mesas de bilhar. Mesmo que as fábricas que produzam para a venda, estejam aumentando seus investimentos em *marketing* em direção a transformá-la em móveis residenciais, equipamento para esporte, dentre outros, trata-se de uma mercadoria para o lazer. E aí questiona-se: quem vai comprar? Há mercado consumidor disposto a realizar a compra (em condições que permita a fabricação em larga escala) desta mercadoria? Em realidade os custos da matéria-prima e da mão-de-obra ainda são fatores fundamentais para a continuidade do predomínio da locação de mesas para bilhar. Verificou-se que, o jogo de bilhar ainda é praticado na área estudada, por uma população de mais baixo poder aquisitivo requerendo que a mesa tenha baixo valor agregado, daí mantendo-se a fabricação artesanal, refletindo-se ainda no preço das fichas para a realização do jogo.

Além do que foi pontuado acima, há que se acrescentar o fato de que a grande maioria dos empresários que fabricam mesas para bilhar é do tipo neoschumpeteriano, ou seja, são fabricantes que utilizam a imitação criativa. Em outras palavras, a imitação criativa se realiza a partir daqueles que efetivamente conhecem o processo produtivo, o saber fazer. E nesse sentido, ocorre no interior da produção artesanal o que pode-se aqui denominar de pesquisa e desenvolvimento, só que de modo informal, que não aparece na contabilidade da fábrica como investimentos em inovações. Ainda há que se acrescentar que os proprietários destas fábricas realizam a inovação pelo uso, ou seja, na medida em que a mesa vai sendo sucessivamente utilizada e recebendo pequenas reformas, isso provocou inovações seja na produção ou nas condições para a reforma.

Em se tratando do sistema de locação, pode-se afirmar que haverá a continuidade do mesmo pelo fato de que a mesa de bilhar configura-se em um atrativo a mais para o dono do bar. Aqueles que têm a mesa locada em seus estabelecimentos, na realidade estão na busca de outros ganhos por intermédio da venda de bebidas e alimentos, que supera em muito o total arrecadado com as fichas da locação em grande parte da área de estudo. E isto se configura como ponto importante para a continuidade da locação de mesas para bilhar em estabelecimentos comerciais do tipo bar.

Assim, tem-se na porção Centro-Sul brasileira fábricas do setor tradicional - que em um contexto de forte apelo ao 'novo' e 'novíssimo' -, consegue manter-se no mercado nacional via produção organizada nos moldes artesanais, mantendo no chão de fábrica, trabalhadores que dominam todas as etapas de fabricação de uma mesa para bilhar, sendo essa forma de organização do trabalho nos moldes artesanais a grande riqueza desse grupo de fábricas.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. C. de. **Geografia econômica**. 8º ed. São Paulo: Atlas, 1986.

ALVES, G. **O novo (e precário) mundo do trabalho**: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. São Paulo: Boitempo, 2000.

_____. **Dimensões da reestruturação produtiva**. Londrina: Práxis, 2007.

ARAÚJO JUNIOR, A. M. de. **A indústria de bens de capital no estado de São Paulo**: da gênese aos problemas atuais. 2003. 249f. Tese (Doutorado em Geografia Humana). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 2003.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS – ABIMAQ. **Crescimento em 2012**. 2012, Disponível em: <http://www.camaras.org.br/site.aspx/Detail-Noticias-CSMAT?codNoticia=km5GUGr0L2c=>. Acesso em: 21 de nov. 2012.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÃO – ABIT. **Relatório**. 2003. Disponível em: http://www.abit.org.br/em_pauta/paulo_skaf.shtml. Acesso em: 13 de nov. 2012.

ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MÓVEIS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL - MOVERGS. **Relatório de Exportação**. 2011. Disponível em: http://www.movergs.com.br/arquivos/exportacao_janeiro_2011.pdf. Acesso: 14 de nov. 2012.

BASTOS, J. M. Urbanização, comércio e pequena produção mercantil pesqueira na Ilha de Santa Catarina. In: SANTOS, M. A. dos. **Ensaio sobre Santa Catarina**. Florianópolis: Ed. Letras Contemporâneas, 2000.

BARROS DE CASTRO, A.; PIRES DE SOUZA, F. E. **A economia brasileira em marcha forçada**. São Paulo: Paz e Terra, 1985.

BENATTE, A. P. **Dos jogos que especulam com o acaso**: contribuição à história do jogo de azar no Brasil (1890-1950). 2002. 210 f. Tese de Doutorado (Departamento de História). Universidade Estadual de Campinas, Campinas/SP, 2002.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. 3. ed. São Paulo: Hucitec, 2002.

BESSA, K. **A dinâmica da rede urbana no Triângulo Mineiro**: convergências e divergências entre Uberaba e Uberlândia. 1. ed. Uberlândia: Composer/SN, 2007. 348p.

BOARATI, V. **A discussão entre os economistas na década de 1970 sobre a estratégia de desenvolvimento econômico II PND**: motivação, custos e resultados. 109f. 2003. Dissertação (Mestrado em Economia), Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 2003.

BRAGUETO, C. R. **O aglomerado urbano-industrial de Londrina**: sua constituição e dinâmica industrial. 2007. 265f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de

Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo-USP, São Paulo/SP, 2007.

BRASIL - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados). **Relatório de 2009 a 2012**. Disponível em: <http://www.abicalçados.com.br>. Acesso em 06/11/2012.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação anual de informações sociais**. Brasília: MTE/RAIS, 1999.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação anual de informações sociais**. Brasília: MTE/RAIS, 2005.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação anual de informações sociais**. Brasília: MTE/RAIS, 2009.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação anual de informações sociais**. Brasília: MTE/RAIS, 2011.

BRASIL. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Em 2009, produção de madeira em tora de florestas nativas cresce mais do que a de florestas plantadas**. 2009. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1760&id_pagina=1. Acesso em: maio de 2011.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Origens étnicas e sociais do empresariado paulista. **Revista Administração de Empresas**, jun. 1964, p. 83-106. Disponível em: http://www.bresserpereira.org.br/listar_.ASP?cat=13&dt1=1962&dt2=1970. Acesso em: 07 de jan. 2011.

BRITO, B. M. B. de.; SILVEIRA, A. H. P. Parceria público-privada: compreendendo o modelo brasileiro. In: **Revista do Serviço Público**. Brasília. n. 56, v.1, p. 7-21, jan/mar, 2005.

CAMPOS, A. C. **Arranjos produtivos no estado do Paraná: o caso do município de Cianorte**. 2004. Doutorado em Desenvolvimento Econômico. Universidade Federal do Paraná, UFPR, Curitiba, 2004.

CANO, W. **Raízes da concentração industrial no Brasil**. São Paulo: Difel, 1977.

CASAGRANDE, K. Exportações aumentam 6,1%: pólo de Bento Gonçalves é um dos principais exportadores do estado e detêm 37% das vendas para o mercado internacional. In: **JORNAL SEMANÁRIO: Economia**. Disponível em: <http://www.jornalsemanario.com.br/economia/exportacoes-aumentam-61>. Acesso em nov. 2012.

CASALI, F. **Desequilíbrios regionais no Brasil: um enfoque neo-shumpeteriano**. 2007. 222f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) Universidade Federal de Viçosa, 2007.

CASARIL, C. C. **A Dinâmica da Rede Urbana de Francisco Beltrão/PR**. 2014. 356 f. Tese de Doutorado (Geografia Humana). Universidade Federal de Santa Catarina/UFSC, 2014.

CASTRO, L. B. Esperança, frustração e aprendizado: a história da Nova República (1985-1989). IN GIAMBIAGI, F. et al. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo: Editora Campus, p.116-140, 2005.

CASTRO, N. Privatização do setor de transportes no Brasil. In: **A Privatização no Brasil: O Caso dos Serviços de Utilidade Pública**. 2000. BNDES. disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/livro_privatiz_ocde.html

CHEPTULIN, A. **A dialética materialista**: categorias e leis da dialética. São Paulo: Alfa-Omega, 1982.

CHOLLEY, A. Observações sobre alguns pontos de vista geográficos. In: **Boletim Geográfico**, nº 179. Rio de Janeiro: IBGE, 1964. p. 139-145.

COMERLATTO, L. M. Transformações socioespaciais na região moveleira de Santa Catarina (Brasil) a luz das cadeias mercantis globais. **Revista Geográfica de América Central**, San Jose, v. 2, p. 1-15, 2011.

CONJUNTURA ECONOMICA. **Conjuntura estatística** - maio de 2009. Disponível em: <http://portalibre.fgv.br/>. Acesso em: 12 de nov. 2012.

CONJUNTURA ECONOMICA. **Conjuntura estatística** - dezembro de 2011. Disponível em: <http://portalibre.fgv.br/>. Acesso em: 12 de nov. 2012.

CONJUNTURA ECONOMICA. **Conjuntura estatística** - agosto de 2012. Disponível em: <http://portalibre.fgv.br/>. Acesso em: 12 de nov. 2012.

CORRÊA, R. L. Rede urbana e Formação socioespacial: uma reflexão considerando o Brasil. In: **Revista Território**, Rio de Janeiro, ano V, nº 8, p. 121 - 129, jan-jun., 2000

_____. Espaço, um conceito-chave da Geografia. In: CASTRO, Inácio *et al.* **Geografia: Conceitos e Temas**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1995.p. 15-47.

CORRÊA, 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.

CORIAT, B. C. **Pensar pelo avesso**: o modelo japonês de trabalho e organização. Rio de Janeiro: Revan: UFRJ, 1994.

COUTINHO, L. (Coord.). **Design na Indústria Brasileira de Móveis**. Campinas: 1999. 91p.

DEAN, W. **A industrialização de São Paulo (1980-1945)**. São Paulo: DIFEL/EDUSP, 1971.

DENK, A. **Estudo setorial do APL (Arranjo Produtivo Local) moveleiro da região do Alto Vale do Rio Negro (SC)**_ Estudo Setorial/SINDUSMOBIL (Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul). 6ª ed., 2011. Disponível em: <http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/sindicato/sindusmobil/info/dados-do-setor-moveleiro>. Acesso em: novembro de 2012.

DOSI, G. **Technological paradigms end technological trajectories** - Research Policy, 11, pp.147,162, 1982.

EGLER, C. A. G. . **O Que Fazer Com A Geografia Econômica Neste Final de Século?**. TEXTOS LAGET, v. 05, n.1, p. 5-12, 1995.

ENGELS, F. **A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra**. São Paulo : Global, 1985.

ESPÍNDOLA, C. J. **As agroindústrias de carne do Sul do Brasil**. 2002. 252 f. Tese de Doutorado (Geografia Humana), Universidade de São Paulo/FFLCH – USP. São Paulo, 2002.

ESTEY, J. A. **Ciclos econômicos**: sua natureza, causa e controle. São Paulo: Editora Mestre Jou, 1965.

FARIELLO, D. **PAC 2: governo concluiu 30% das obras previstas até 2014**. 2012. Disponível em: <http://oglobo.globo.com/economia/pac-2-governo-concluiu-30-das-obras-previstas-ate-2014-5592984>. Acesso em: 03 de outubro de 2012.

FERREIRA, C. K. L. Privatização do setor elétrico no Brasil. In: **A Privatização no Brasil: O Caso dos Serviços de Utilidade Pública**. 2000. BNDES. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/livro_privatiz_ocde.html. Acesso em: 10 de mar. 2011.

FERREIRA FILHO, J. M. **Malagueta, Perus e Bacanaço**. São Paulo: Civilização Brasileira, 1963 (Coleção Vera Cruz).

FOLHA DE SÃO PAULO. **Indústria têxtil brasileira aposta nas exportações. 2010**. Disponível em: <http://www.brazilplanet.info/Noticias/IndustriaTextilBrasileiraApostaNasExportacoes.kl>. Acesso em: nov/2012.

FONSECA, P. C. D. **Vargas**: o capitalismo em construção 1906-1954. São Paulo: Brasiliense, 1987.

FRIZZO, L. M. **Industrialização de Caxias do Sul: da gênese às exportações**. 1997. 493f. Tese (Doutorado em Geografia Humana). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 2007.

FRESCA, 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, 2000.

_____. **A rede urbana do norte do Paraná**. Londrina: Eduel, 2004. 403p.

_____. 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.

_____. Rede urbana, níveis de centralidade e produção industrial: perspectivas para um debate. In: Encontro de Geógrafos de America Latina, 2009, Montevideo. Encontro de Geógrafos de America Latina, 2009. **Anais...** Disponível em: http://egal2009.easyplanners.info/area05/5564_Tania_Maria_FRESCA.pdf.

FIRKOWSKI, O. L. C. de F. **A nova territorialidade da indústria e o aglomerado metropolitano de Curitiba**. 2001. 278f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

FISCHER, A. **Industrie et espace géographique**. Introduction à la géographie industrielle. Paris: Masson, 1994.

FREEMAN, R. E. **Strategic mangement: a stakeholder approach**. Boston, Pitman Publishing, 1984.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1977.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**, 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

GOMES, M. T. S. **O processo de reestruturação produtiva em cidades médias do oeste paulista**: Araçatuba, Birigui, Marília, Presidente prudente e São José do Rio Preto. 2007. 295f. Tese de Doutorado (Geografia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo/USP, São Paulo, 2007.

GOMES, M. T. S. O debate sobre a reestruturação produtiva no Brasil. In: **RA'EGA – Revista do Departamento de Geografia**, UFPR, v. 21, p. 51 a 77, 2011. Disponível em <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/raega/issue/view/1153>. Acesso em: ago. 2012.

GOUNET, T. **Fordismo e toyotismo na civilização de automóvel**. São Paulo: Boitempo, 1999.

HERMANN, J. Reforma, Endividamento Externo e o “Milagre” Econômico. IN: GIAMBIAGI, F. et al. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo: Editora Campus, p.93-115, 2005.

HOBBSBAWN, E. “Introdução”. In MARX, Karl. **Formações econômicas Pré-Capitalistas**. São Paulo: Paz e Terra, 2006. p. 13 - 64.

KUPFER, D. A. A Indústria Brasileira após a abertura. In: CASTRO, A. C. et al. **Brasil em desenvolvimento: economia, tecnologia e competitividade**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. Parte III. p. 201-232.

LEMOS, M. B. Recuperação ou estagnação da indústria brasileira? **Carta Capital – Economia**. 2013. Disponível em: <http://www.cartacapital.com.br/economia/recuperacao-ou-estagnacao-da-industria-brasileira-9892.html>. Acesso em: 21 de outubro de 2013.

LENCIONI, S. A. **A reestruturação urbano-industrial: centralização do capital e desconcentração da metrópole de São Paulo - a indústria têxtil**. São Paulo. 1991. Tese de

Doutorado (Geografia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo/USP, São Paulo, 1991.

LENCIONI, S. A Reestruturação Urbano-Industrial no Estado de São Paulo: a região da metrópole desconcentrada. **Espaço e Debates**, n.38, p.54-61, 1994.

_____. Mudanças na metrópole de São Paulo (Brasil) e Transformações industriais. **Revista do Departamento de Geografia**, n.12, p.27-42, p. 1998.

LÊNIN, V. I. **O desenvolvimento do capitalismo na Rússia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção os Economistas)

LOURENÇO, L. A. B. **Das fronteiras do Império ao coração da República**: o território do Triângulo Mineiro na transição para a formação socioespacial capitalista na segunda metade do século XIX. 2007. 306 f. Tese de doutorado (Geografia Humana), Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo/USP, São Paulo, 2007.

MAMIGONIAN, A. Habitat rural e urbano. In: **Atlas Geográfico de Santa Catarina**. Florianópolis: IBGE/DEGC, 1958.

_____. O processo de industrialização em São Paulo. **Boletim paulista de Geografia**, São Paulo, n. 50, março/1976. p. 83- 100.

_____. Introdução ao pensamento de Ignácio Rangel. **Geosul** - Revista do departamento de Geociências - UFSC. Número 2, 2º semestre, 1986.

_____. A geografia e a formação social como teoria e como método. In: SOUZA, Maria Adélia (org.). **O Mundo do Cidadão. Um Cidadão do Mundo**. São Paulo: Hucitec, 1996.

_____. Teorias sobre a industrialização brasileira. **Cadernos Geográficos**, nº2. Florianópolis, 2000.

_____. O enigma brasileiro atual: Lula será devorado? **Ciência Geográfica**, Bauru-SP, ano X, v. 10 n. 2, maio/agosto, 2004, p. 127-131.

_____. **Estudos de geografia econômica e de história do pensamento geográfico. São Paulo**. Universidade de São Paulo. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Departamento de Geografia. Tese [Livre Docência]. 2005.

_____. Neoliberalismo x Projeto Nacional do Mundo e no Brasil. **Revista Paranaense de Geografia**, Ano VI nº. 6.. Curitiba: AGB, p. 15-23, 2001.

_____. **A indústria de Santa Catarina**: dinamismo e estrangulamento. In: MAMIGONIAN, A. (org.). *Santa Catarina*: estudos de geografia econômica e social. Florianópolis: GCN/CFH/UFSC, p. 73 a 120, 2011.

_____. **A industrialização brasileira**. Florianópolis, s/ano.

MARX, K. **Contribuição à crítica da economia política**. São Paulo: Martins Fontes, 1977.

_____. Assim Chamada Acumulação Primitiva. In: **O Capital: crítica da economia política**. Livro 2, v.1. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas)

_____. **O capital: crítica da economia política**. 10. ed. São Paulo: Difel, Livro 1, v. 1, 1985.

_____. O método da Economia Política. In: **Contribuição à crítica da Economia Política**. São Paulo: Expressão Popular, 2009.

MARX, K.; ENGELS, F. **A ideologia alemã**. 5ª ed. São Paulo: Hucitec, 1986.

MASCHIO, A. Jaguapitã vira a capital nacional da sinuca. **Folha de Londrina**. Especial, Londrina, 2006.

MELLO, J. M. C. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Brasiliense, 1982.

MYRO, R. y GANDOY, R. (2003): «Sector industrial», en J. L. García Delgado (dir.), **Lecciones de economía española**, Thom-som-Civitas, Madrid.

MODIANO, E. A Privatização no Brasil: Um Balanço da Privatização nos Anos 90. In: **A Privatização no Brasil: O Caso dos Serviços de Utilidade Pública**. 2000. BNDES. disponível em:

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/livro_privatiz_ocde.html.

NOVAES, A. Privatizações do setor de telecomunicações no Brasil. In: **A Privatização no Brasil: O Caso dos Serviços de Utilidade Pública**. 2000. BNDES. disponível em:

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/livro_privatiz_ocde.html

PARLATORE, A. C. Privatização do setor de saneamento no Brasil. In: **A Privatização no Brasil: O Caso dos Serviços de Utilidade Pública**. 2000. BNDES. disponível em:

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/livro_privatiz_ocde.html. Acesso em: outubro de 2012.

PENROSE, E. **The theory of the growth of the firm**. 3 rd. ed. Oxford: University Press, 1995.

PEREIRA, Raquel Maria Fontes do Amaral . Formação sócio-espacial do litoral de Santa Catarina (Brasil): gênese e transformações recentes. **Geosul** (UFSC), Florianópolis - SC, v. 18, n.n. 35, p. 99-129, 2003.

PEREIRA, R. M. F. do A.; VIEIRA, M. G. E. D. . Geografia e Marxismo: o caso da formação socioespacial do Brasil Meridional. **Anais...** In: XI Encuentro de Geógrafos de América Latina (EGAL), 2007, Bogotá. Encuentro de Geógrafos de América Latina (EGAL). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2007. p. 1-20.

PORTAL MOVELEIRO. 2012. **Rio Grande do Sul lidera exportações de móveis brasileiros**. 30/10/12. Disponível em: <http://conteudo.portalmoveleiro.com.br/visualiza-noticia.php?cdNoticia=23854>. Acesso em: outubro de 2012.

POSSAS, S. **Concorrência e competitividade**: notas sobre a estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista. São Paulo: Hucitec, 200 p. 1999.

POSO, A. T. **O processo de reestruturação da siderurgia mundial e brasileira**: o caso da Companhia Siderúrgica Nacional. 2007. 205f. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 2007.

PRADO JÚNIOR, C. **História econômica do Brasil**. 46ª ed. São Paulo: Brasiliense, 2004.

RAGO, L. M. (et al). **O que é Taylorismo**. São Paulo: Brasiliense, 1986.

RANGEL, I. **A inflação brasileira**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro. 1963.

_____. **Recursos Ociosos e Política Econômica**. São Paulo: Hucitec, 1980.

_____. **Ciclo, Tecnologia e Crescimento**. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 1982.

_____. **Economia: milagre e anti-milagre**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1986.

_____. O quarto ciclo de Kondratieff. In: **Revista de Economia Política**, vol. 10, n. 4 (40), out-dez/1990.

_____. **Obras Reunidas I**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2005a.

_____. **Obras Reunidas II**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2005b.

REGO, J. M. Precusores da teoria da dependência- Rangel e a dualidade básica brasileira. In: CAMPOS, D. ; MAMIGONIAN, A. (org.). **O pensamento de Ignácio Rangel**. Florianópolis: UFSC/PPGG, p. 49-58, 1997.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROCHA, M. M. **A espacialidade da mobilidade humana**: um olhar para o norte central paranaense. Tese (doutorado em geografia humana). Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana. Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

ROMERO, C. **Conjuntura econômica**. 2012. Disponível em: http://www.planejamento.es.gov.br/Arquivos/PDF/Conjuntura_Economica.pdf. Acesso em: 05 de novembro de 2012.

ROSA, S. E. S. da.; CORREA, A. R.; LEMOS, M. L. F.; BARROSO, D. V. O setor de móveis na atualidade: uma análise preliminar. In: **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 25, p. 65-106, mar. 2007.

SANDRONI, P. **Dicionário de Economia do século XXI**. Edição revista e atualizada do novíssimo Dicionário de Economia. Editora Record. Rio de Janeiro – São Paulo, 2005.

SANTOS, L. B. **Reestruturação, internacionalização e novos territórios de acumulação do Grupo Votorantim**. 2008. 281f. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana), Universidade Estadual Paulista/Faculdade de Ciências e Tecnologia, Presidente Prudente-SP, 2008.

SANTOS, M. **Sociedade e espaço**: a formação social como teoria e como método. In: *Espaço e sociedade*: ensaios. Petrópolis: Vozes, 1982, p.1-16.

_____. **Espaço e método**. São Paulo: Nobel, 1985.

_____. **Metamorfoses do espaço habitado**: fundamentos teórico e metodológico da geografia. São Paulo: Hucitec, 1988.

_____. **Técnica espaço tempo**: globalização e meio técnico científico informacional. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1994.

_____. **A natureza do espaço**: técnica e tempo, razão e emoção. São Paulo: EDUSP, 2004.

SCHUMPETER, J. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SCHUMPETER, A. J. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**: 2008. / Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Brasília, DF: DIEESE, 2008.

SEBRAE. **Análise do emprego no Brasil em março de 2013**. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Núcleo de estudos e Pesquisas. Brasília, DF: UGE/NA - NEP, 2013. Acesso em: 11 de novembro as 12:30 hrs. Disponível em:
https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=16&cad=rja&ved=0CEMQFjAFOAo&url=http%3A%2F%2Fobservatorio.sebraego.com.br%2Fmidias%2Fdownloads%2F12072013171841.pdf&ei=SrCUrW-BsqUkQfK6oDIBA&usq=AFQjCNGL67wMxmZlgVMEJEs_tJaYO-Ayrg&bvm=bv.58187178,d.eW0

SERENI, E. **De Marx a Lenin**: la categoria de “formación económica - social”. *Economía y Ciencias Sociales*, Caracas, v. 13, p. 5-53, 1971.

SILVA, L. A. M. da. O significado do botequim. In: **Cidade**: usos & abusos. São Paulo: Brasiliense 1978.

SILVA, S. **Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil**. São Paulo: Alfa Omega, 1976.

SILVA, M. A. da. O processo de industrialização no Sul do Brasil. **Cadernos Geográficos (UFSC)**, v. 15, p. 1-63, 2006.

Estratégias recentes de crescimento na indústria de equipamentos elétricos do Sul do Brasil In: **GEOGRAFIA** - Revista do Departamento de Geociências, UEL-, v. 14, n. 1, jan./jun. 2005, p. 115 a 130. Disponível em <http://www.geo.uel.br/revista>.

SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA CONSTRUÇÃO E DO MOBILIÁRIO DE SÃO BENTO DO SUL- SINDUSMOBIL. 2012. **Dados do setor moveleiro**. Disponível em: <http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/sindicato/sindusmobil>

SOARES, R. P.; CAMPOS NETO, C. A. da S. Considerações sobre o projeto de lei de parceria público-privada (PPP) em face da experiência recente do Brasil. In: **Texto para discussão nº 1010 – IPEA**. Brasília, março de 2004.

SOUZA, N. A. de. **Economia brasileira contemporânea: de Getúlio a Lula**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2008, 356 p.

SWEEZY, P. M. Waltensir Dutra. **Teoria do desenvolvimento capitalista: princípios de economia marxista**. 2 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

TAKAHASHI, J. **A semiótica na sinuca: um olhar semiótico sobre as paixões e a missividade em três contos de João Antônio**. 2009, 182f. Dissertação (Mestrado em Semiótica e Linguística Geral). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

TORRES, E. Mc M. A evolução da indústria petroquímica brasileira. **Química Nova**, 20 (Especial), 1997, p. 49-54.

VEIGA, L. A. **Jaguapitã-PR: pequena cidade da rede urbana norte-paranaense especializada na produção industrial de mesas para bilhar**. 2007, 220f. Dissertação (Mestrado em Geografia Meio Ambiente e Desenvolvimento) – Universidade Estadual de Londrina. Londrina – PR, 2007.

VIEIRA, M. G. E. de D. **Formação Social Brasileira e Geografia: reflexões sobre um debate interrompido**. 1992, 135f. Dissertação (Mestrado em Geografia e Desenvolvimento Regional e Urbano) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis – SC, 1992.

VIEIRA, M. G. E. de D.; PEREIRA, R. M. F. do A. Formações Socioespaciais Catarinenses: Notas Preliminares. Florianópolis, **Anais... IHGSC**, 1997.

WINTER, S. **Schumpeterian competition in alternative technological regimes**. Journal of Economic Behavior and organization, vol. 5, pp.137-58, 1984.

WINTER, S. G.; NELSON, R. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard University Press, 1982.

YUQING, L.; CHAO, W. Research on China low-tech industry competitiveness based on Dongguan T&G sector. **Management & Engineering**. St. Plum-Blossom, nov-2010.

ZENI, B. G. **Fachada, sinuca e afasia: Alcântara Machado, João Antônio e Fernando Bonassi**. São Paulo, ficção no século XX. 2004, 174f. Dissertação (Mestrado em Letras), Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, 2004.

ANEXO A



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA



ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA APLICADA JUNTO AOS EMPRESÁRIOS FABRICANTES DE MESAS PARA BILHAR

1) Aspectos da história do empresário:

- a) Onde nasceu e qual atividade era exercida pelos pais?
- b) Caso seja natural de outra cidade, por que resolveu residir na atual?
- c) Antes da produção de mesas para bilhar, dedicava-se a qual atividade? Por que resolveu atuar no ramo das fábricas de mesas para bilhar?

2) Aspectos da produção/funcionários/organização do trabalho/mercado consumidor (período inicial e atualmente):

- tipo de matéria-prima e onde é adquirida (cidade/estado)
- máquinas e equipamentos utilizados e onde são adquiridos (cidade/estado)
- número de funcionários/requisitos para a contratação/tipo de contrato de trabalho
- etapas de fabricação das mesas
- principais produtos (tipos de mesas)
- fabrica os próprios acessórios (ou parte deles)
- mercado consumidor (cidade/estado)
- exigências do mercado consumidor
- preço de venda das mesas (média)
- caso seja locador: preço da ficha, média de rendimento de uma mesa, quantidade de mesas em uma linha (média), em que consiste o acordo com o dono do bar
- custo de produção da mesa (uma média entre os tipos de mesas mais fabricados).