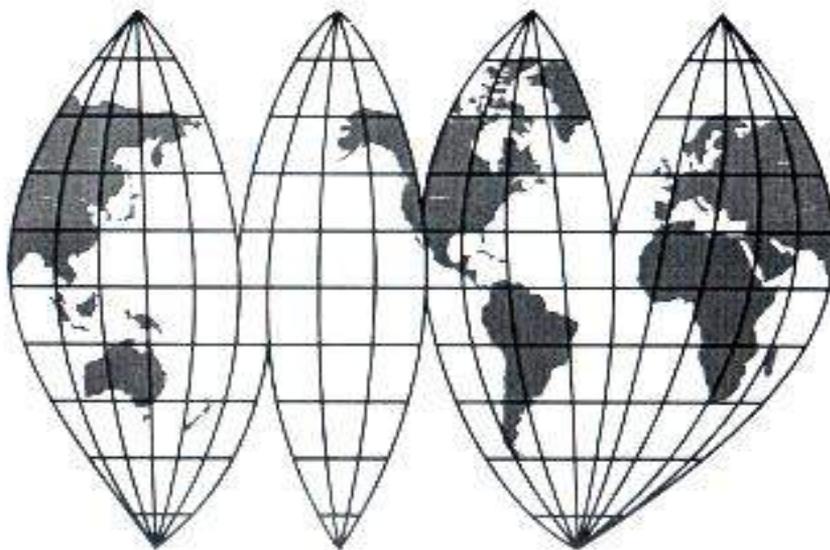


**Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Geociências**



ISSN 1519 – 4639

ISSNe 2448-265X

**A DINÂMICA ATUAL DO SETOR
INDUSTRIAL E SUAS INTERAÇÕES: O
CASO DA REDE URBANA DE FRANCISCO
BELTRÃO - PARANÁ**

**Carlos Casemiro Casaril
José Messias Bastos**

Florianópolis, Número 33 - Julho 2015

Cadernos Geográficos

**A dinâmica atual do setor industrial e suas interações:
o caso da rede urbana de Francisco Beltrão - Paraná**

**Carlos Cassemiro Casaril
José Messias Bastos**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Reitor: Roselane Neckel
Vice-Reitor: Lúcia Pacheco

CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS

Diretor: Paulo Pinheiro Machado
Vice-Diretor: Sônia Weidner Maluf

DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS

Chefe: Antônio Fernando H. Fetter Filho
Sub-Chefe: Nazareno José de Campos

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA

Coordenador: Aloysio M. De Araújo Junior
Sub-Coordenador: Elson Manoel Pereira

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Cadernos Geográficos

GCN / CFH / UFSC

ISSN 1519-463
ISSNe 5448-265

Cadernos Geográficos	Florianópolis	Nº 33	68p.	Julho 2015
-----------------------------	----------------------	--------------	-------------	-------------------

Cadernos Geográficos é uma publicação editada pelo Departamento de Geociências da Universidade Federal de Santa Catarina.

Comissão Editorial / Editorial Comission:

- Armen Mamigonian
- Carlos José Espíndola
- José Messias Bastos
- Magaly Mendonça
- Maria Lúcia de Paula Hermann

Capa: Marcelo Perez Ramos

Editoração: Edson de Moraes Machado

Revisão Técnica: Karine Domingos

Tradução: Mateus Engel Voigt

(Catalogação na fonte por Daurecy Camilo – CRB 14/416)

Cadernos Geográficos / Universidade Federal de Santa Catarina.
Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Departamento de Geociências. –
nº 33 (Julho 2015) – Florianópolis: Imprensa Departamento de
Geociências, 2006.

ISSNe 2448-265X

ISSN 1519-4639

1. Geografia 2. Periódico I. Universidade Federal de Santa Catarina.

Endereço para correspondência e assinatura

Mailing address subscriptions

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Geociências
Campus Universitário – Trindade
88.040-900 – Florianópolis – SC
E-mail: cadernosgeograficos@contato.ufsc.br
Website: cadernosgeograficos.ufsc.br

Nota Editorial

Dando continuidade à política de publicação do departamento de geociências da UFSC, o Cadernos Geográficos número 33 apresenta o trabalho de Carlos Cassemiro Casaril e José Messias Bastos. As análises apresentadas pelos autores neste número visam aprofundar o entendimento da dinâmica da rede urbana de Francisco Beltrão – Paraná, a partir das contemporâneas interações do setor produtivo. Trata-se de uma revisão e ampliação de um dos capítulos da tese de doutorado defendida por Carlos Cassemiro Casaril, e que, neste trabalho, contou com contribuições valiosas do Prof. Dr. José Messias Bastos.

Os autores descrevem que os fluxos que formam as interações entre os fixos realizam-se a partir de diferentes níveis, combinações, intensidades e sentidos, formando redes desiguais e simultâneas, efetivadas por diferentes agentes sociais. Assim, devido a rede urbana ser formada por interações variadas, a pesquisa por eles desenvolvida, concentrou esforços sobre “alguns” fluxos realizados pelo setor industrial, sobretudo, os estabelecidos pela balança comercial. A rede urbana analisada é a de Francisco Beltrão, sendo formada pela cidade que lhe dá nome e mais 24 centros, sendo polarizada por Cascavel. Desenvolveu uma urbanização reduzida, com uma taxa de urbanização menor que a nacional (84,4%), menor que a do Estado (85%), menor que a do Sudoeste Paranaense (70,23%) e menor que a da rede de Pato Branco (76,78%). Para os autores, um fato que corrobora para que a rede possua um baixo índice de urbanização é que, dos 25 centros da rede, nove possuem maior porcentagem de população rural e seis possuem população rural na faixa dos 40% (IBGE, 2010). Assim, este trabalho certamente contribuirá para entender a realidade das redes urbanas e suas complexidades, especialmente no caso do estado do Paraná.

Florianópolis, julho de 2015
Comissão Editorial

Editorial Note

Continuing the publication policy of the Department of Geosciences at UFSC, the Geographical Notebooks number 30 presents the work of Carlos Casemiro Casaril and José Messias Bastos. The analyzes presented by the authors of this issue are to enhance the understanding of the dynamics of the urban Network from Francisco Beltrao - Paraná, From the Contemporary Interactions in the Productive Sector. It is a revision and expansion of one of the chapters of the doctoral thesis defended by Carlos Casemiro Casaril, in wich he counted with valuable contributions of Prof. Dr. José Messias Bastos.

The authors describe the flows that make the interactions between the fixed are realized from different levels, combinations, intensities and directions, forming uneven and simultaneous networks, carried out by different actors. Thus, because the urban network is formed by various interactions, the research they develop, concentrated efforts on "some" flows carried by the industrial sector, particularly those established by the trade balance. The urban network is analyzed to Francisco Beltrao, being formed by the city that gives it its name and 24 more centers being polarized by Cascavel. It has developed a small urbanization, with a lower rate of urbanization than the national (84.4%), lower than the state (85%), lower than the Paranaense West (70.23%) and lower than the network of Pato Branco (76.78%). For the authors, a fact which confirms that the network has a low urbanization rate is that of the 25 centers of the network, nine have a higher percentage of rural population and six have rural population in the range of 40% (IBGE, 2010). This work will certainly help to understand the reality of urban networks and its complexities, especially in the case of the state of Paraná.

Florianópolis, July 2015
Editorial Commission

Sumário

1. Introdução.....	9
2. Setor Produtivo e Interações Espaciais: Análise da Rede Urbana de Francisco Beltrão.....	14
3. Considerações Finais.....	61
4. Referências Bibliográficas	63

Summary

1. Introduction.....	9
2. Productive Sector and Spatial Interactions: Urban Network Analysis from Francisco Beltrão	14
3. Final Thoughts.....	61
4. References	63

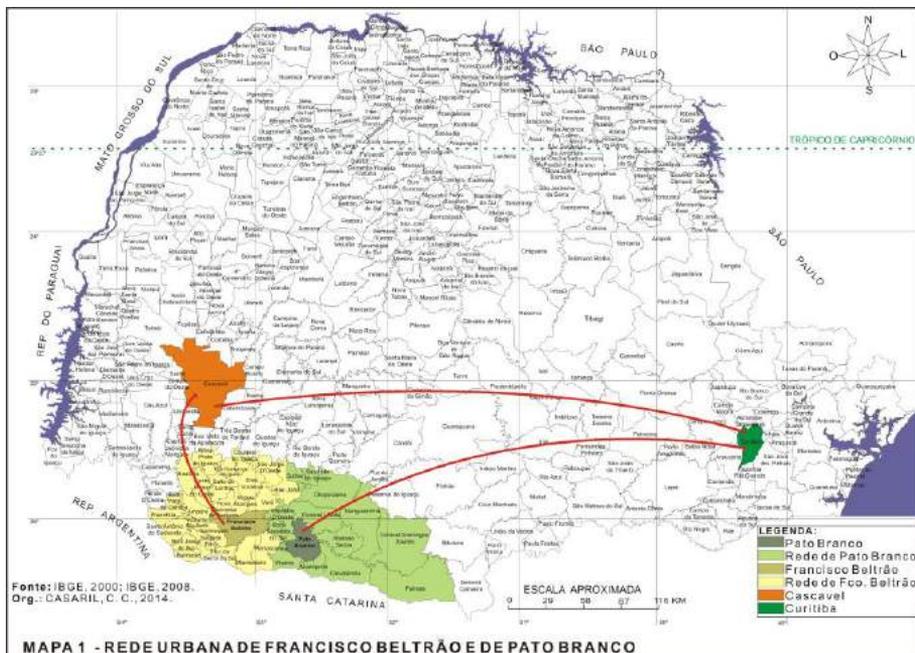
1 - Introdução

Este artigo é parte revisitada e ampliada de capítulo de nosso doutorado defendido no primeiro quartel de 2014. Esta revisão e ampliação contou com contribuições valiosas do Prof. Dr. José Messias Bastos que foi orientador da tese e neste artigo participa como coautor. As análises contidas aqui visam aprofundar o entendimento da dinâmica da rede urbana de Francisco Beltrão – Paraná, a partir das contemporâneas interações do setor produtivo.

Os fluxos que formam as interações entre os fixos realizam-se a partir de diferentes níveis, combinações, intensidades e sentidos, formando redes desiguais e simultâneas, efetivadas por diferentes agentes sociais.

Assim, devido a rede urbana ser formada por interações variadas, esta pesquisa, concentrou esforços sobre “alguns” fluxos realizados pelo setor industrial, sobretudo, os estabelecidos pela balança comercial.

A rede urbana de Francisco Beltrão, conforme o trabalho denominado Regiões de Influência das Cidades (REGIC), publicado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2008, é formada pela cidade de Francisco Beltrão mais 24 centros e, é polarizada por Cascavel (mapa 1). Francisco Beltrão e Dois Vizinhos possuem o maior percentual de população urbana, 85,43% e 77,67%, respectivamente (IBGE, 2010), além de serem os dois maiores centros da rede, de possuírem os maiores níveis hierárquicos (Francisco Beltrão, “Centro Sub-regional A” e Dois Vizinhos, “Centro de Zona A”) e os que possuem o maior número de atividades industriais, de comércio e serviços.



Mapa Rede Urbana de Francisco Beltrão

Org.: CASARIL, C.C., 2014.

A rede desenvolveu uma urbanização reduzida, pois seu patamar era de apenas 16%, em 1970 e evoluiu para 67,42% em 2010. Uma taxa de urbanização menor que a nacional (84,4%), menor que a do Estado (85%), menor que a do Sudoeste Paranaense (70,23%) e menor que a da rede de Pato Branco (76,78%). Um fato que corrobora para que a rede possua um baixo índice de urbanização é que, dos 25 centros da rede, nove possuem maior porcentagem de população rural e seis possuem população rural na faixa dos 40% (IBGE, 2010). Abaixo apresentamos a tabela 1, onde podemos verificar os dados demográficos do Censo de 2010 para os centros da Rede Urbana de Francisco Beltrão.

Nenhum centro da rede possuía população urbana superior a 50%, em 1970 e em 1980, apenas Francisco Beltrão alcançara este índice (58,43%). Já em 2010, 16 centros ultrapassaram os 50% de urbanização, ou seja, somente 64% dos centros da rede eram urbanos.

Tabela 1 – População da Rede Urbana de Francisco Beltrão (REGIC 2007; Censo 2010)

MUNICÍPIO	TOTAL	POPULAÇÃO			
		URBANA	% URBANA	RURAL	% RURAL
Francisco Beltrão	78.957	67.456	85,43	11.501	14,57
Ampére	17.308	13.257	76,59	4.051	23,41
Barracão	9.737	7.015	72,04	2.722	27,96
Bela Vista da Caroba	3.939	1.038	26,35	2.901	73,65
Boa Esperança do Iguaçu	2.768	957	34,57	1.811	65,43
Bom Jesus do Sul	3.796	933	24,58	2.863	75,42
Cruzeiro do Iguaçu	4.274	2.619	61,28	1.655	38,72
Dois Vizinhos	36.198	28.115	77,67	8.083	22,33
Enéas Marques	6.101	2.126	34,85	3.975	65,15
Flor da Serra do Sul	4.725	1.644	34,79	3.081	65,21
Manfrinópolis	3.127	652	20,85	2.475	79,15
Marmeleiro	13.909	8.835	63,52	5.074	36,48
Nova Esperança do Sudoeste	5.110	1.753	34,31	3.357	65,69
Nova Prata do Iguaçu	10.369	6.066	58,50	4.303	41,50
Pinhal de São Bento	2.620	1.162	44,35	1.458	55,65
Pranchita	5.632	3.609	64,08	2.023	35,92
Realeza	16.348	11.808	72,23	4.540	27,77
Renascença	6.810	3.483	51,15	3.327	48,85
Salgado Filho	4.403	2.252	51,15	2.151	48,85
Salto do Lontra	13.672	7.429	54,34	6.243	45,66
Santa Izabel do Oeste	13.134	7.427	56,55	5.707	43,45
Santo Antônio do Sudoeste	18.905	13.712	72,53	5.193	27,47
São João	10.607	6.746	63,60	3.861	36,40
São Jorge D'Oeste	9.085	5.214	57,39	3.871	42,61
Verê	7.879	3.284	41,68	4.595	58,32
TOTAL REDE Francisco Beltrão	309.413	208.592	67,42	100.821	32,58
TOTAL REDE Pato Branco	239.148	183.626	76,78	55.522	23,22
TOTAL SUDOESTE do PR	587.505	412.624	70,23	174.881	29,77
TOTAL PARANÁ	10.444.526	8.912.692	85,33	1.531.834	14,67

Fonte: IBGE, 2008; 2010.

Org.: CASARIL, C.C., 2014.

Obs.: O único centro urbano que faz parte da rede de Francisco Beltrão (IBGE, 2008), mas que se localiza fora do Paraná é: Campo Erê – SC.

Podemos considerar a maioria dos centros da rede de Francisco Beltrão como cidades locais, aqueles que estão na confluência do rural com o urbano (CORRÊA, 1999; CORRÊA, 2011), sendo uma tarefa árdua diferenciá-los. Mas podemos dizer que, os dois principais centros da rede, Francisco Beltrão e Dois Vizinhos, são cidades pequenas, sendo que a primeira apresenta-se em nível superior, devido sua dinâmica, podemos até considerá-la como estando no limiar entre a cidade pequena, propriamente dita, e a cidade de porte médio, mas que, sobretudo, trata-se de uma cidade regional, pois possui uma capacidade de organização e direção da vida regional. Vale relativizar que, Francisco Beltrão se enquadra na rede urbana nacional como um “Centro Sub-Regional A”, porém seu enquadramento muda quando analisamos este centro urbano e sua rede no Estado do Paraná, pois apresenta-se com uma dinâmica muito mais ampla, sobretudo, quando analisamos seu papel no Sudoeste Paranaense, pois neste último papel/função Francisco Beltrão pode ser considerada como uma cidade média, mas, sobretudo, uma cidade que possui características de comandar e gerir a região. Por isso, alguns chegam a relativizar e denominar Francisco Beltrão e

Pato Branco como duas capitais de uma única região (o que seria uma anomalia urbana).

Os centros de Realeza, Santo Antônio do Sudoeste, Ampére e São João, por possuírem uma dinâmica demográfica e de atividades urbanas em expansão, podem ser consideradas também, como cidades pequenas, sobretudo, os três últimos centros, que possuem dinâmicas industriais consideradas e é através destas produções que se inserem na rede.

A vida urbana destes centros, sobretudo, os de menores níveis hierárquicos, podem ser sintetizadas pelas palavras de José Sidnei Gonçalves (2001) “o comércio local e toda estrutura de serviços urbanos [...], giram em torno do movimento das suas lavouras e criações, sendo que, em anos de safra boa, há um nítido ânimo da vida local, caso contrário, cria-se um clima de dificuldades” (GONÇALVES, 2001, p.55). Aqui, não podemos nos esquecer de mencionar que, algumas cidades locais da rede vêm apresentando um importante processo de industrialização, o que por sua vez, contribui para ampliar a dinâmica urbana destas localidades.

A rede vem passando por importantes transformações desde os anos 1990¹, com aumento significativo do número de seus estabelecimentos, bem como da diversificação de suas atividades. O número de estabelecimentos agropecuários aumentou de 49 em 1990, para 471 em 2000, atingindo 644 em 2010, totalizando 7,79% dos estabelecimentos da rede. Os estabelecimentos industriais aumentaram de 417 em 1990, para 860 em 2000 e, em 2010, totalizaram 1562 unidades industriais, ou 18,89% dos estabelecimentos da rede. Já os estabelecimentos do setor terciário que somavam 1388, em 1990, passaram a 3226, em 2000 e atingiram 6064 estabelecimentos em 2010, totalizando 73,32% dos estabelecimentos na rede (BRASIL, 1990, 2000, 2010 [RAIS-CAGED]).

Desde o início da formação da rede, os centros urbanos eram os responsáveis por comandarem o campo, inicialmente com as chamadas “bodegas” que faziam a comercialização de produtos trazidos de fora da rede, faziam empréstimos e vendiam a prazo (caderneta) para os pequenos produtores mercantis, além de muitas vezes, fazerem a expedição da produção local. Ou seja, a área urbana teve sua gênese na rede, se não pelas “bodegas”, pelas indústrias madeireiras.

A partir do último quartel dos anos 1970, a industrialização de carnes de aves, se fez presente na rede, o que por sua vez, provocou transformações em sua dinâmica, seja pelo aumento da produção de milho, bem como de outros produtos da modernização da agricultura, mas, a produção de milho foi a que obteve o maior destaque até os anos 2000. Entre os anos 2000 e 2010, a quantidade produzida de soja e de trigo teve um elevado crescimento, muito associado, a elevação do preço de suas sacas no mercado

¹ Importante destacar que, em 1990, utilizamos o REGIC publicado em 1987 para formar a rede, que por sua vez, contabilizou 14 centros na rede e, para os demais anos (utilizando os dois últimos REGICs), a rede de Francisco Beltrão somou 25 centros. Desta forma, temos que fazer a ressalva, de que aumentaram o número de estabelecimentos, juntamente com o de cidades na rede, mas foi entre os anos 2000 e 2010, quando a rede continuou formada por 25 centros, que o número de estabelecimentos mais se expandiu.

externo e por pressões das cooperativas (como a COASUL) e de outras empresas receptoras desses produtos (como a San Rafael²).

Assim, percebemos que o comando da área rural continua nos centros urbanos, seja pelas cooperativas e empresas que adquirem as produções, seja pelo sistema financeiro que possibilita, maiores investimentos por unidade de área.

As empresas e cooperativas agroindustriais, também ampliam a dinâmica da rede, pois realizam a partir dos centros, a comercialização, tanto interna, como externamente, ampliando assim, os alcances das interações, como veremos adiante, quando tratarmos das interações contemporâneas do setor produtivo.

² A Empresa San Rafael nasceu em 1977, em Coronel Vivida (que não pertence a rede de Francisco Beltrão), se chamando inicialmente “Casa da Lavoura” e atuando no ramo de insumos agrícolas. Atualmente, a empresa é denominada de San Rafael Sementes e Cereais e inaugurou, em 2011 sua unidade recebedora de grãos em Francisco Beltrão, totalizando assim 12 unidades recebedoras de grãos (soja, trigo, triticale, aveia e feijão). A unidade de Francisco Beltrão possui quatro silos, com capacidade de 6.600 toneladas cada, totalizando assim, capacidade para receber 26.400 toneladas de grãos dos centros da rede.

2 - SETOR PRODUTIVO E INTERAÇÕES ESPACIAIS: ANÁLISE DA REDE URBANA DE FRANCISCO BELTRÃO

Conforme Peluso Jr. (1974) cada centro urbano possui uma função predominante, seja ela industrial, comercial, de serviços, de transporte etc. e, quando a função dominante perde forças, outra a substitui, lembrando que se a função primitiva subsiste, novas atividades a ela se superpõem, ou seja, compõem uma totalidade concreta que expressa continuidades e descontinuidades como uma unidade.

Para verificarmos, as funções principais dos centros urbanos da rede de Francisco Beltrão, temos que analisar as atividades urbanas, deste modo, sabemos que as “rendas básicas” correspondem aquelas atividades ligadas a rede urbana, ou seja, as desenvolvidas pelo setor industrial e por algumas do setor terciário, principalmente aquelas responsáveis por produzir um deslocamento demográfico para uma determinada centralidade, contingente este, que ampliarão o mercado consumidor, deslocando/extraindo então, recursos/renda de um centro para outro (este fato ocorre, por exemplo, para Francisco Beltrão, principal centralidade de uma rede que, polariza outros centros, fazendo com que muitos recursos venham para a cidade, através de consumidores, que ao invés de gastarem todos seus recursos no comércio local, se deslocam para a principal centralidade, ampliando assim, seu mercado consumidor).

Assim, se verificarmos o número de estabelecimentos e de empregos gerados por cada setor (secundário e terciário), somados aos seus respectivos PIBs, poderemos falar claramente que os centros da rede, concentram seus maiores números de empregos no setor terciário e possuem seus maiores PIBs, igualmente no setor terciário, onde somente quatro centros da rede apresentaram em 2010 seus maiores PIBs no setor agropecuário (Bom Jesus do Sul; Enéas Marques; Manfrinópolis e Nova Esperança do Sudoeste), estes apresentam funções urbanas reduzidas, capazes de satisfazer somente suas necessidades mínimas da população. Já, Francisco Beltrão, Dois Vizinhos e Ampére, possuíam fortes dinâmicas no setor industrial, onde seus PIBs e empregos industriais somavam, em Ampére, 27,09% do PIB e 2.860, ou 65,55% dos empregos³; em Dois Vizinhos, 31,85% do PIB e 4.767, ou 47,85% das ocupações e em Francisco Beltrão, 25,85% do PIB e 8.717, ou 40,12% dos empregos no setor industrial. Assim, podemos dizer que, estes três centros possuíam fortes dinâmicas no setor produtivo e, sobretudo, Ampére tinha seu principal papel, representado pela função industrial. Contudo, os

³ Ampére é um dos exemplos de desenvolvimento regional via industrialização, realizado após os anos 1980. Esse município que antes era dependente basicamente do setor rural, passou por uma mudança em sua dinâmica, onde os industriais do setor moveleiro e do vestuário passaram a instalar suas empresas e a modernizá-las, passando a produzir para atender a demanda nacional e não apenas regional, desse modo, o setor industrial gerou em 2010, 2.860 empregos (65,55% do total de empregos). População total 17.308 habitantes, destes 13.257 são habitantes urbanos (21,57% da população urbana estão ocupados no setor industrial).

outros dois centros, apesar de possuírem forte função industrial, ao mesmo tempo, possuíam uma vigorosa função no terciário.

Mas como veremos, o setor produtivo dos centros da rede são os principais fomentadores do que Alexander (1969) denomina de renda básica, aquelas que ampliam as interações interurbanas, pois a partir destas, a rede amplia seus alcances para centros de todas as regiões brasileiras, não nos esquecendo da dinâmica proporcionada via exportações e importações de outros países.

No gráfico 1, apresentamos a balança comercial da rede urbana de Francisco Beltrão entre os anos de 1997 e 2012 (dados disponibilizados pela SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior). Estes dados demonstram que em 1998 a balança comercial da rede foi negativa. Após este ano, manteve-se positiva até o ano de 2006, quando a partir de 2007 o saldo negativo da balança comercial só veio a aumentar. Em 2007, foram exportados US\$ 38.882.365 e importados US\$ 42.210.481, ou seja, inicia-se aí um saldo negativo de US\$ 3.328.116 na balança comercial da rede, chegando a atingir em 2012, uma exportação de US\$ 46.612.364 e uma importação de US\$ 129.918.923, ou seja, um saldo negativo de US\$ 83.306.559 na balança comercial da rede urbana de Francisco Beltrão. E, uma das explicações deste fato, diz respeito, sobretudo, ao aumento das importações realizadas pelo centro urbano de Barracão, uma cidade de fronteira, que faz divisa com a cidade de Bernardo de Irigoyen – Argentina.

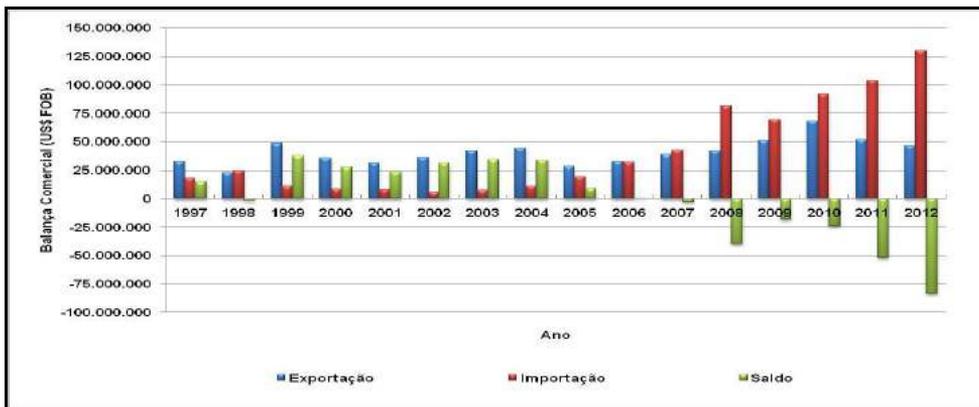


Gráfico 1 – Balança comercial da rede urbana de Francisco Beltrão – PR (1997-2013)

Fonte: SECEX, 2012.

Org.: CASARIL, C.C., 2013.

Já no gráfico 2, apresentamos os dados da balança comercial da rede urbana de Francisco Beltrão, no mesmo período demonstrado no gráfico anterior, porém neste, retirados os dados da cidade de Barracão e, através dele verificamos que a balança comercial da rede fica positiva em todos os anos, comprovando dessa forma que, Barracão é o principal centro responsável pelo saldo negativo da balança da rede.

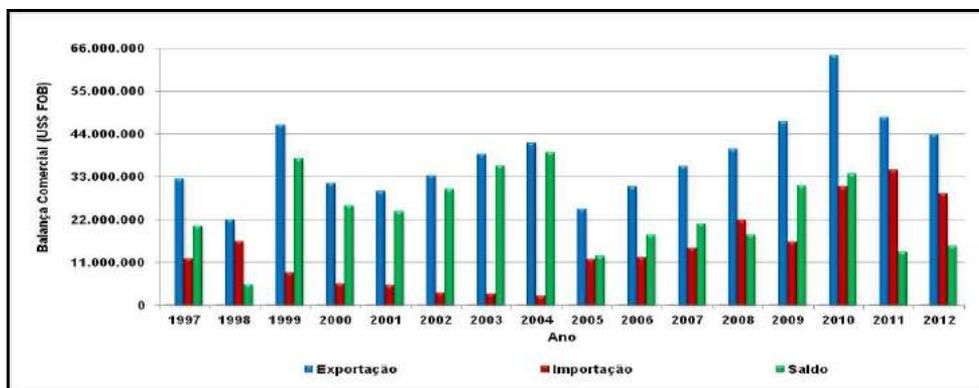


Gráfico 2 – Balança comercial da rede urbana de Francisco Beltrão – PR – retirados os dados de Barracão (1997-2013)

Fonte: SECEX, 2012.

Org.: CASARIL, C.C., 2013.

Na tabela 2, verificamos os centros urbanos da rede que realizaram exportações entre os anos de 2007, 2009 e 2011.

Tabela 2 – Cidades exportadoras da Rede de Francisco Beltrão (2007-2009-2011)

Centros da Rede de Francisco Beltrão que realizaram exportações	2007 (Jan/Dez)		2009 (Jan/Dez)		2011 (Jan/Dez)	
	US\$ F. O.B. ¹	%	US\$ F. O.B.	%	US\$ F. O.B.	%
Ampére	1.742.671	4,48	1.329.773	2,64	2.516.061	4,99
Barracão	2.978.720	7,66	3.416.691	6,77	2.918.097	5,79
Dois Vizinhos	3.138.730	8,07	2.741.220	5,43	7.496.232	14,86
Enéas Marques	4.082.154	10,50	1.084.397	2,15	3.410.567	6,76
Flor da Serra do Sul	17.328	0,04			147.708	0,29
Francisco Beltrão	14.335.077	36,87	12.188.245	24,17	7.200.137	14,28
Marmeleiro	44.853	0,12			255.816	0,51
Realeza					42.350	0,08
Renascença	7.431	0,02				
Santa Izabel do Oeste	4.410.485	11,34	2.655.930	5,27	11.025.148	21,86
Santo Antônio do Sudoeste	380.099	0,98	205.379	0,41	900.000	1,78
São João	7.607.781	19,57	26.815.460	53,17	15.439.291	30,61
Verê	137.036	0,35				
Total	38.882.365	100	50.437.095	100	51.351.407	100

Fonte: SECEX, 2007; 2009; 2011.

Org.: CASARIL, C.C., 2014.

Em 2007, 12 centros da rede realizaram exportações para 41 países; em 2009, 8 centros realizaram exportações para 42 países e; em 2011, 11 centros da rede realizaram exportações para 36 países.

São João é desde 2009, o centro que mais exporta entre os centros da rede de Francisco Beltrão, esta dinâmica é produzida pela empresa Coasul Cooperativa Agroindustrial, única empresa exportadora daquele centro.

Em 2011, logo atrás de São João, aparecia a cidade de Santa Izabel do Oeste, como o segundo centro mais dinâmico, em relação a exportações, nesta podemos destacar a empresa Irmãos Bocchi & Cia Ltda., conhecida também como Grupo Bocchi Agronegócios, que iniciou suas atividades na década de 1960, nesta mesma cidade, como um comércio de secos e molhados e que, atualmente é uma grande empresa responsável por fazer escoamento da produção de grãos, com destaque para soja, trigo, aveia e feijão, realizando o transporte desses grãos com frota própria (12 caminhões) dos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e São Paulo aos portos do Brasil, sobretudo, os portos do Paraná e Santa Catarina, visando a exportação.

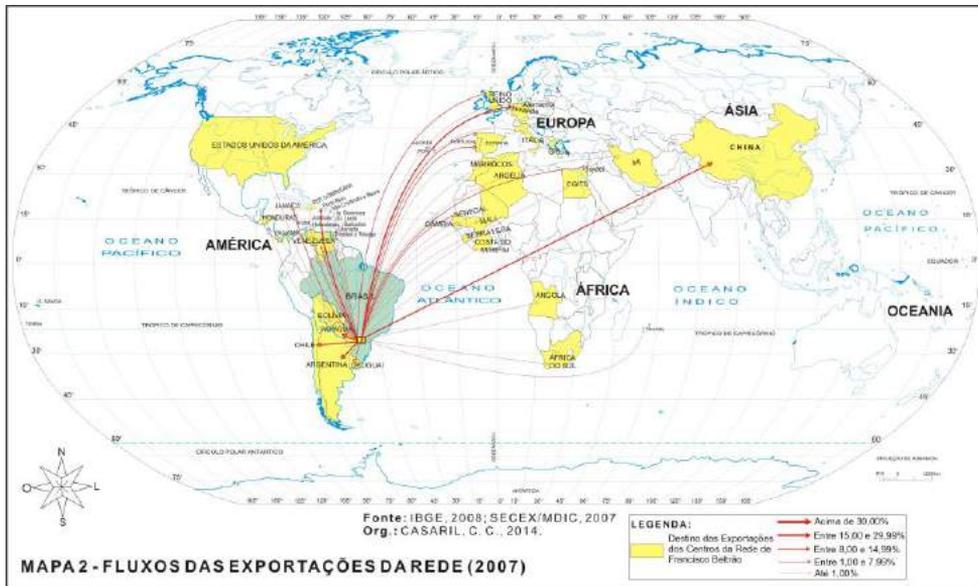
Na sequência, para esse mesmo ano (2011), aparece Dois Vizinhos e, logo após, Francisco Beltrão, ou seja, esse último centro que era o principal exportador da rede em 2007, chega em 2011 na quarta colocação entre as cidades que mais exportam da rede urbana. O que quer dizer que, as empresas estabelecidas nos outros centros ampliaram suas dinâmicas. Sendo assim, Francisco Beltrão é praticamente o único centro que reduziu seu valor exportado, entre os anos analisados, saindo da casa dos 14 milhões de dólares FOB para os 7 milhões de dólares FOB.

São João, ampliou seu valor exportado da casa dos 7,6 milhões de dólares FOB, para os 26,8 milhões, em 2009, ano em que o Sudoeste do Paraná colheu uma “super” safra, sobretudo, de soja, sendo grande parte desta, exportada pela COASUL, de São João. Este centro reduz seu valor exportado em 2011, para a casa dos 15,4 milhões de dólares, porém manteve a proeminência entre os centros que mais realizam exportações da rede.

Na sequência apresentamos os mapas dos fluxos produtivos e comerciais, apresentando a origem das importações e o destino das exportações dos centros da rede de Francisco Beltrão.

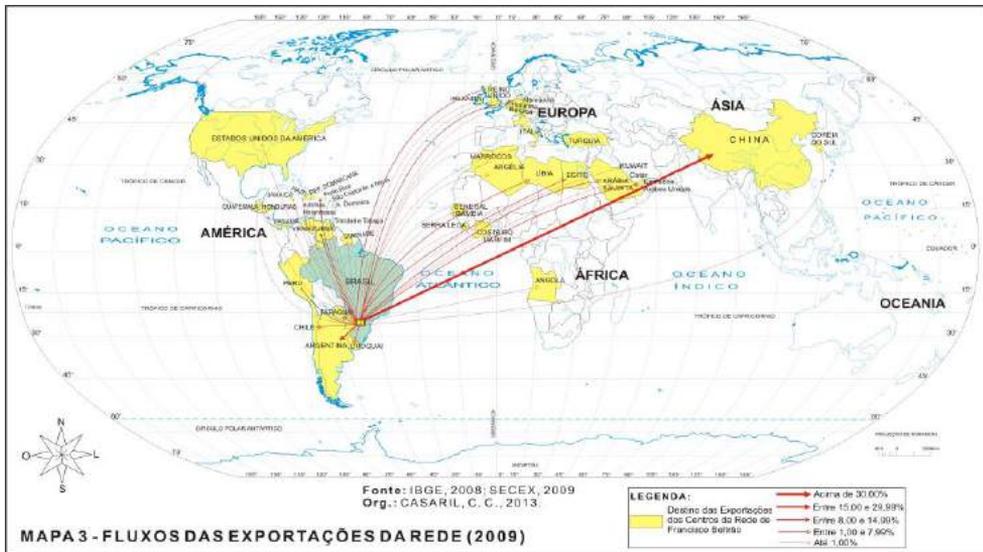
Iniciamos apresentando os mapas das exportações realizadas pelos centros da rede de Francisco Beltrão, nos anos 2007, 2009 e 2011. Assim, podemos verificar que, além da rede urbana estar inserida na economia nacional, vem atualmente, ampliando os alcances dos fluxos, aprofundando deste modo, as relações da DIT - Divisão Internacional do Trabalho.

Em 2007, os países que mais recebiam as exportações dos centros da rede de Francisco Beltrão eram: Argentina (12,10%), Chile (11,64%), China (10,88%), Países Baixos (Holanda) (10,60%), Paraguai (9,58%), Porto Rico (9,51%), Espanha (5,52%) (destacando que, nos anos de 2009 e 2011 não aconteceram exportações para esse país); Reino Unido (4,64%) e Venezuela (4,33%), somando-se ainda, 32 países com porcentagens menores de exportações, como podemos ver no mapa 2.

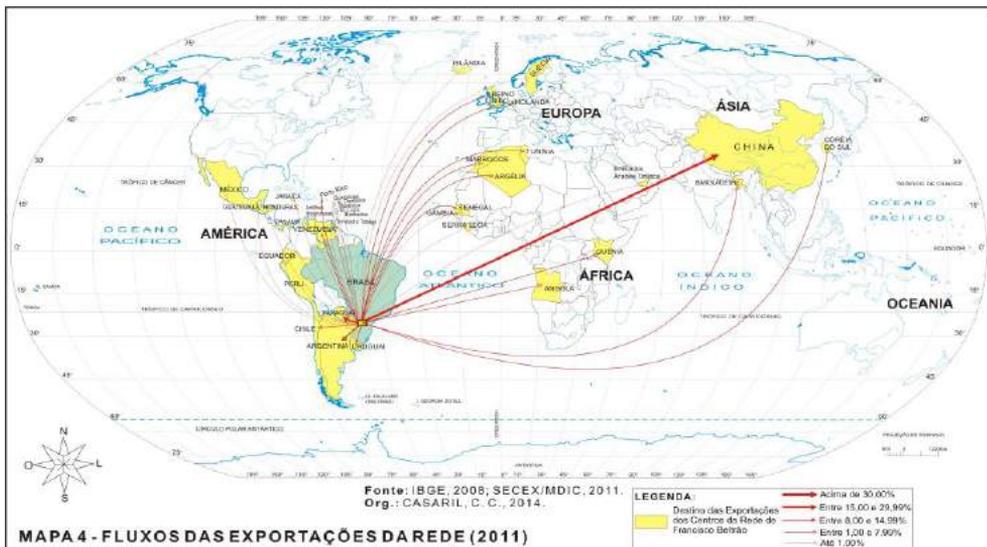


A partir de 2009, uma profunda mudança ocorre na dinâmica das exportações realizadas pelos centros da rede de Francisco Beltrão, pois nesse ano a China alcança 54,07% do total exportado, se tornando assim, o principal parceiro, exercendo um papel concentrador das exportações. O que todavia, veio beneficiar o nosso país e os centros da rede, pois nesse ano (2009), teve início a crise financeira Estadunidense que trouxe grandes dificuldades para muitos países, sobretudo europeus, além de refletir em muitos países, principalmente naqueles que possuíam saldos positivos na balança comercial com os países mais atingidos pela crise. Assim, até mesmo nosso país e os centros da rede urbana de Francisco Beltrão, passam a ampliar suas relações com a China e a diminuir as relações com os EUA.

Na sequência dos países que a rede urbana mais realizava exportações tínhamos, a Argentina (10,36%), Paraguai (6,51%), Holanda (3,65%), Peru (3,21%), Venezuela (2,65%), Chile (2,12%) e o Reino Unido (2,07%). Somando-se ainda, interações com 34 países, com menores participações nas exportações, como podemos verificar no mapa 3.



Em 2011, ocorre uma redução nas exportações para a China, somando 31,67%, mesmo assim, este país continuou com a maior participação nas exportações realizadas pelos centros da rede. Na sequência aparecem as nações do Paraguai (16,98%), Argentina (9,88%), Chile (6,90%), Argélia (4,54%), Holanda (3,71%), Quênia (3,36%), Tunísia (3,22%), Bangladesh (3,02%), Venezuela (2,51%), Coreia do Sul (2,08%), Reino Unido (2,06%) e Porto Rico (2,03%). Somando-se ainda, 23 países, com participações inferiores nas exportações realizadas pelos centros da rede urbana de Francisco Beltrão, como podemos verificar no mapa 4.



Os países que eram compradores das mercadorias dos centros da rede foram diminuindo, estes passaram de 41-42 em 2007-2009 para 36 países em 2011. A pequena relação mantida com os EUA, desaparece em 2011, ampliando as relações com a China, Paraguai e Argentina.

A tabela 3, nos permite verificar os centros urbanos da rede que realizaram importações, entre os anos de 2007, 2009 e 2011.

Tabela 3 – Cidades Importadoras da Rede de Francisco Beltrão (2007-2009-2011)

Centros da Rede de Francisco Beltrão que realizaram Importações	2007 (Jan/Dez)		2009 (Jan/Dez)		2011 (Jan/Dez)	
	US\$ F. O.B.	%	US\$ F. O.B.	%	US\$ F. O.B.	%
Ampére	2.064.860	4,87	4.250.509	6,16	13.279.999	12,82
Barracão	27.618.257	65,12	52.131.439	75,59	57.788.057	55,79
Dois Vizinhos	479.953	1,13	31.360	0,05	1.922.288	1,86
Flor da Serra do Sul					92.555	0,09
Francisco Beltrão	8.506.919	20,06	5.475.919	7,94	14.597.874	14,09
Marmeleiro	60.228	0,14			247.760	0,24
Pranchita	1.307.621	3,08	1.485.196	2,15	445.268	0,43
Realeza	1.859.658	4,39	4.327.638	6,27	14.461.082	13,96
Renascença			7.211	0,01	23.053	0,02
Santo Antônio	417.735	0,99	1.259.937	1,83	718.768	0,69
São João	9.282	0,02				
Verê	84.568	0,20				
Total	42.409.081	100	68.969.209	100	103.576.704	100

Fonte: SECEX, 2007; 2009; 2011.

Org.: CASARIL, C.C., 2014.

Em 2007, dez centros da rede realizaram importações de 25 países; em 2009, oito centros da rede realizaram importações de 28 países e; em 2011, dez centros da rede realizaram importações de 29 países.

A cidade de Pranchita realizou importações nos três anos analisados, mas não realizou exportações. Enéas Marques e Santa Izabel do Oeste realizaram exportações, mas não realizaram importações. Já São João e Verê só realizaram importações em 2007 (realizados pela empresa COASUL, que no ano mencionado importou máquinas e equipamentos).

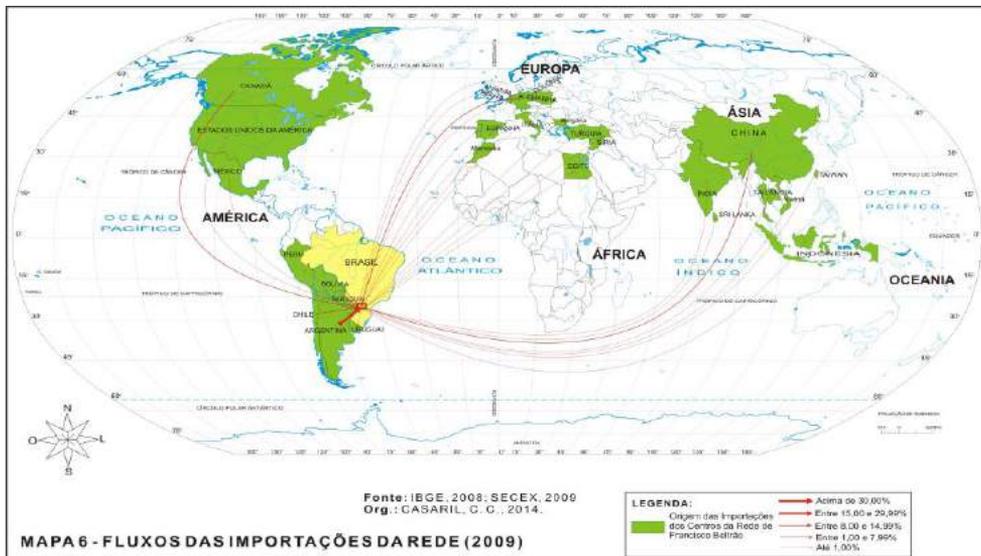
Os mapas que seguem apresentam os fluxos das importações, realizadas pelos centros da rede de Francisco Beltrão, reforçando que estas importações foram feitas por empresas industriais e por empresas especializadas em realizar exportações e importações.

Em 2007, dos países que os centros da rede realizaram importações, a Argentina, participou com 76,34%, logo após aparece o Paraguai (7,02%), a China (4,54%), a Rússia (2,44%), a Índia (2,29%) e o Chile (1,75%). Somando-se ainda, outros 19 países que os centros da rede realizam importações.

Basta visualizarmos o mapa 5, para vermos que os fluxos com destino para a rede de Francisco Beltrão, procedem em maior quantidade da América do Sul, da Ásia e da Europa, além de algumas pequenas interações com a América Central e África.



Em 2009, entre os países que os centros da rede mais realizavam importações, tínhamos a Argentina com 73,79%; a China (6,45%), o Paraguai (4,48%), o Canadá (3,65%) e o Chile (2,68%). Somam-se ainda, 23 países que os centros da rede realizaram importações. No mapa 6, percebemos que as interações com a Ásia se ampliam e que passam a existir fluxos procedentes da América Central.



Já em 2011, a Argentina continuou com a maior concentração das importações realizadas pelos centros da rede, porém diminuiu um pouco sua participação atingindo, 65,36%; a China continuou ampliando sua participação e somou 15,03%; na sequência aparece o Paraguai (4,32%), o Chile (2,64%) e a Alemanha (2,37%). Somando-se ainda, 24 países que os centros da rede importaram produtos. Além disso, podemos verificar no mapa 7, a força das interações mantidas com Argentina e China. Os fluxos procedentes da Europa também possuem uma dinâmica razoável.



O enorme volume das exportações e importações (sobretudo, as importações, que como já mencionamos, faz a balança comercial da rede ficar negativa) realizadas pela cidade de Barracão, nos despertou interesse em decifrar esta dinâmica. Para tanto, verificamos que a grande maioria dos produtos exportados por Barracão (se destinaram à Argentina). Sendo que, 87,36%; 95,19% e 94,68% dos produtos exportados entre 2007; 2009 e 2011, respectivamente, foram do setor de “hortifruti” (frutas e legumes). Onde os que mais se destacaram, em 2007 foram as bananas que somaram 40,63% das exportações, na sequência aparecem as cebolas com 23,32%. Em 2009, as bananas somam 84,27%, seguida pelas melancias (4,33%). Já em 2011, a exportação das bananas são reduzidas, mesmo assim, continuam com forte concentração, atingindo, 56,73%, na sequência aparecem as cebolas (28,36%) e as melancias (4,19%). Outro setor que se destaca nas exportações realizadas por Barracão, para a Argentina é o madeireiro, que apresentou participações de 5,92%; 4,42% e 4,03%, para os anos de 2007, 2009 e 2011, respectivamente.

Já em relação às importações realizadas por Barracão temos que, 66,49%; 53,22% e 62,14% dos produtos importados entre 2007, 2009 e 2011, respectivamente, foram do setor de “hortifruti” (frutas e legumes). Os grãos também se destacaram,

somando, 23,62%; 29,88% e 33,37%, das importações realizadas entre 2007, 2009 e 2011, respectivamente. Em relação aos hortifrutí, no ano de 2007, as maçãs somaram 21,09%, as peras, 33,94% e as cebolas, 5,55%. E, em relação aos grãos o destaque foi os feijões que alcançaram 22,37% das importações. Em 2009, as maçãs recuaram para 8,63%, as peras reduziram para 27,98%, as uvas atingiram 4,39% e as cebolas somaram 6,93%. E, os feijões continuaram, se destacando entre os grãos importados, somando 22,17%. No ano de 2011, as maçãs somaram 13,75%, as peras, 25,01%, as uvas, 6,04% e as cebolas, 11,85%. E os feijões atingiram 31,74% das importações realizadas por Barracão.

Como verificamos, os produtos exportados e importados por Barracão, são produtos não industrializados, do setor agrícola. Também verificamos que, estas exportações e importações não foram realizadas por nenhuma indústria, mas sim, por empresas especializadas no processo de exportação/importação. Nesse caso, o que nos interessou foi decifrar a dinâmica destas empresas, verificar se existe alguma legislação nacional que dê incentivos para que estas se instalem nas cidades de fronteira, ou se é uma dinâmica própria das fronteiras (pois, sabemos que na cidade de Foz do Iguaçu, ocorre uma dinâmica parecida, onde existem várias empresas desse segmento de importação/exportação). Assim, para entendermos a dinâmica dessas empresas, nos dirigimos até a cidade de Barracão, onde conversamos com alguns caminhoneiros, moradores e solicitamos entrevistas nas principais empresas especializadas em exportação e importação, porém a única empresa que nos atendeu e aceitou colaborar com a pesquisa foi a empresa “Benini e Cia Ltda.”. Essa empresa foi a que mais realizou importações em 2011, contabilizando US\$ 13.729.858 (FOB), somando uma participação de 23,76%, entre as empresas que realizaram importações em Barracão.

Em entrevista realizada em 2013, com o senhor Giovanni Maronezi (gerente da empresa), fomos informados que a empresa Benini e Cia Ltda., pertence ao senhor Rogério Benini (99%) e ao seu filho (1%). O Sr. Benini, natural de Santo Antônio do Sudoeste, atuava como representante comercial de empresas de São Paulo e do Rio de Janeiro, atuação que levou o mesmo a residir por quatro anos na Argentina.

Desde 2003, o Sr. Benini decidiu instalar sua empresa na cidade de Barracão (figura 1). Começou comprando frutas na Argentina e vendendo no Brasil. Inicialmente, não tinha nenhuma estrutura, comercializava as frutas em cima da própria carreta. Hoje a empresa tem sede própria e conta com 70 funcionários. Destacando que, 99% dos produtos comercializados são frutas, sendo aproximadamente 100 carretas por mês.



Figura 1 – Benini e Cia Ltda.

Fonte: CASARIL, C.C., 2014.

A instalação da empresa na cidade de Barracão ocorreu por causa da fronteira, devido à facilidade de liberação (despacho) junto ao Posto da Receita Federal na Aduana (localizado em Dionísio Cerqueira - SC, cidade que faz divisa com Barracão – PR, separadas apenas por uma rua. Vale ressaltar, para aqueles que não conhecem que, a fronteira com a Argentina é uma fronteira seca).

Um dos acordos entre os países do MERCOSUL, isenta de impostos (PIS, COFINS, ICMS etc.) todas as frutas frescas comercializadas entre os países. E, este acordo foi um dos incentivadores para a instalação desta e de outras empresas em Barracão. A Benini somente atua como importadora. Muitos produtos são comprados diretamente do produtor, caso da Argentina.

Da Argentina, são adquiridos produtos, em sua maioria da região do vale do Rio Negro e Mendoza que fica a 2.500 Km de Barracão. Entre os produtos importados as maçãs e as peras, representam a maior quantidade. Esses produtos foram colhidos, por exemplo, em janeiro e fevereiro de 2013, estocados pelos produtores na Argentina e são comercializados durante todo ano de 2013 e parte de 2014.

A Benini realiza importação, também, de outros países como: Uruguai, China Espanha; EUA, Itália, Portugal e Chile. Entre os produtos trazidos estão laranja, limão siciliano, alho (da China), ameixa, nectarina, pêssego, peras, uva e cereja, além de uva passa e azeitonas. A maioria desses produtos chegam pelo porto de Itajaí e Santos. Do total de produtos, 50% são comercializados com São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Os demais são enviados para praticamente todo o Brasil, principalmente para os CEASAS e outros atacados. São poucos os varejos que a empresa atende, destacando alguns da região. Uma vantagem é que a empresa faz o fracionamento da venda, enquanto algumas empresas limitam-se a vender carretas fechadas de apenas um produto.

Parte dos produtos é transportada pela própria empresa que possui 35 carretas. Além disso, existem mais de trintas agregados que prestam serviços para a empresa Benini, entre eles, a Transportadora Santo Expedido de Barracão (que possui 70 carretas câmaras frias).

Vale destacar que, para facilitar as vendas e o escoamento logístico, a empresa abriu uma filial em Campo Grande – MS, instalada no CEASA desta cidade.

Além de importação, a empresa comprou 45 hectares de terra em Santo Antônio do Sudoeste e iniciou há dois anos o plantio de limão e maçã. Essa plantação é experimental, como forma de incentivar outros produtores da região a plantarem e venderem seus produtos ao mercado nacional e contribuir para o desenvolvimento da região.

A Benini inaugurou em 2013, uma loja em Barracão para comercializar seus produtos no varejo, uma loja experimental, para ver o comportamento do mercado consumidor e, dependendo do resultado a empresa instalará unidades em outras cidades da região (partindo até mesmo para o sistema de franquias).

Em 2013, a empresa adquiriu também 15 caminhões bi-trucks para facilitar a logística nacional. Lembrando ainda, que a empresa possui em seu quadro de funcionários, um despachante que atua dentro da empresa e somente para a empresa, na liberação de cargas na aduana (não precisando assim, terceirizar despachantes que na realidade de Barracão realizam trabalhos para várias empresas ao mesmo tempo).

Em relação ao centro urbano de Ampére, as exportações se concentram no setor moveleiro, somente em 2007 apareceram com 5,62% as exportações do setor vestuário que, em 2009 e 2011, não se realizaram. Só para se ter uma ideia, em 2007, 94,37% das exportações foram do setor moveleiro, em 2009 foram 99,85% e, em 2011, 99,41%. Entre os móveis se destacam, móveis de madeira, para dormitórios, cozinhas, escritórios etc., e pias e lavatórios inoxidáveis. E as empresas que realizaram as exportações foram, a Indústria de Móveis Notável Ltda., que somou em 2011, 63,88% de tudo que foi exportado; seguido pela Indústria de Pia Ghelplus Ltda., que neste mesmo ano, foi responsável por 24,58% das exportações; a Gaam Indústria e Comércio de Móveis Ltda., somou 8,51% e, a Indústria de Móveis Simosul Ltda., 3,03% das exportações realizadas por Ampére. No ano de 2011, as exportações da indústria moveleira de Ampére totalizaram US\$ FOB 2.516.061 e foram encaminhadas para a Argentina (30,73% do total), Paraguai (28,08%), Uruguai (17,16%), Panamá (7,02%), Chile (5,23%), Angola (6,96%), Equador (1,98%), Honduras (1,48%) e Guatemala (1,35%).

Entre as importações realizadas pelas empresas de Ampére, destacam-se os tecidos e as confecções com 84,96% em 2007, 38,12%, em 2009 e, 49,93%, em 2011 (entre, calças de algodão e de fibra sintética, camisas e camisetas de algodão e de fibras sintéticas, ternos e paletós de fibras sintéticas, sobretudos e suéteres, além dos diversos tipos de tecidos); seguido do madeireiro que se destacaram em 2009 com 33,93% e, em 2011, com 8,31% (destaque para painéis de fibras de 5 e 9 mm), já as partes de móveis em madeira, fibras e metais (corrediças, dobradiças e etc.), somaram em 2007, 2,30% e, em 2009 e 2011, atingiram 4,00%.

E as empresas de Ampére que realizaram as importações foram a Krindges Industrial Ltda., que em 2011 foi responsável por 49,94% das importações; na sequência aparecem a Indústria de Pias Ghelplus Ltda. (25,49%) a Indústria de Móveis Notável Ltda. (19,05%), a Gaam Indústria e Comércio de Móveis Ltda. (2,79%), a

Simosul (0,75%), a Movelmar – Indústria de Móveis Ltda. (0,26%) e três empresas especialistas em realizar exportação e importação que juntas somaram 1,72%.

Em 2011, o total das importações, realizadas por Ampére, contabilizaram US\$ FOB 13.279.999 e, estas foram originadas da China (67,23% do total), Alemanha (17,89%), Argentina (8,27%), Taiwan (3,17%), Itália (2,28%), Hong Kong (0,76%), Turquia (0,4%) e EUA (0,01%).

Em Ampére, verificamos que entre as empresas do setor produtivo mais dinâmicas e que realizaram exportações estão a Notável, a Ghelplus, a Gaam e a Indústria de Móveis Simosul Ltda. (Nome Fantasia: Simonetto Design). Estas, como demonstramos no capítulo anterior, nasceram no decorrer dos anos 1990 e, atualmente estão entre as mais dinâmicas da rede urbana. Todas as indústrias que realizaram exportações, também realizaram importações, onde somamos a estas, ainda, a Movelmar e a Krindges.

A Notável⁴ contava em dezembro de 2013, com 402 funcionários e produzia 85 mil peças por mês, entre racks, estantes, escrivaninhas, tabuas de passar, fruteiras e armários multiusos. Possuindo ainda, uma frota de 40 caminhões, para operação logística própria. Do total da produção, 85,0% é destinada ao mercado interno, sobretudo, para 15 Estados (Alagoas, Bahia, Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Pará, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Sergipe, São Paulo, Tocantins) e, desde 2004, a empresa passou a atuar no mercado externo, especialmente, nos países da América do Sul, América Central e para Angola. Em relação as importações, a China é o seu principal fornecedor, sobretudo, em relação aos derivados de aço e metal, como as corrediças, dobradiças e outros produtos derivados desta matéria-prima, que permitem baratear os móveis e conquistar maior competitividade.

Conforme o Sr. Aristani Angonese, sócio-diretor da Notável e o Sr. Vianir Angonese, sócio e diretor geral da Notável, o setor moveleiro poderia ser muito mais forte em Ampére e nas cidades da região, porém devido à falta de contrapartidas do poder público os empresários preferem investir em regiões mais centralizadas, como o Norte do Paraná e a Região Metropolitana de Curitiba. Segundo o sócio-diretor, a Notável planejou a construção de uma nova unidade no Norte do Paraná, porém, o município ofereceu contrapartidas para continuarem em Ampére e a empresa investiu mais de R\$ 20 milhões na ampliação da unidade (25 mil m²) e mais 12 milhões foram investidos em maquinários/tecnologia⁵, mas, a prefeitura não cumpriu com os acordos. O Sr. Aristani Angonese, também nos informou que, antes da empresa realizar os novos

⁴ Vale destacar que o proprietário da Notável Móveis, atuava como representante comercial de empresas do mesmo ramo, antes de instalar a Notável e, essa atuação lhe proporcionou um conhecimento de seu mercado consumidor em uma visão holística.

⁵ Vale a pena destacar que, a Notável vem investindo em tecnologia para ampliar os lucros com a venda dos resíduos gerados pela empresa. Em 2012, conforme o Sr. Aristani Angonese, a empresa adquiriu uma máquina que produz “briquetes” de madeira com os resíduos dos móveis, que são comercializados com outras indústrias que o utilizam como combustível em caldeiras. Antes a empresa vendia 14 toneladas de resíduos por R\$ 400, já os “briquetes” são comercializados por R\$ 160 a tonelada e, a empresa produz 8 toneladas de “briquetes” por dia.

investimentos (reinserções) na própria indústria ou em outro setor, fizeram uma pesquisa de mercado e de risco e verificaram que o setor moveleiro continuaria em expansão e que a China, não iria competir com as indústrias desse segmento no país, pois lhes faltam a matéria-prima e outro fator é a complicada logística e assistência técnica.

A indústria de móveis Simosul Ltda. (Simonetto Design), conforme o Sr. Ivan Simonetto (diretor-geral), conta com uma unidade industrial com área construída de 14 mil m², com maquinários de tecnologia avançada, com capacidade de produzir 40 mil unidades por mês de móveis fabricados com material *MDP* e *MDF*. A Simonetto, produz móveis planejados, para cozinha, dormitórios, banheiros, área de serviço, closet e Home Office.

A Simonetto Design comercializa seus produtos em algumas lojas multimarcas e em lojas exclusivas (as vendas e escolhas dessas lojas multimarcas se realizam por representantes comerciais), atendendo atualmente os estados do Acre, Bahia, Espírito Santo, Mato Grosso, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Sergipe. Conta também com uma loja exclusiva em Santa Rita no Paraguai.

A Simonetto realiza exportações para o Paraguai, onde possui uma loja exclusiva, mas, as maiores interações realizadas no mercado externo por esta empresa, diz respeito a importações de matérias-primas, sobretudo, da China.

Importante destacar que, o Sr. Pedro Rodrigues da Silva em sociedade com o Sr. Dair Sabedot são proprietários da empresa Ghelplus Inox (fundada em 1990) e o Sr. Pedro Rodrigues da Silva é também sócio proprietário da GAAM (instalada em 1995) e da Grilazer (fundada em 1999, uma empresa especializada na produção de espetos e grelhas para churrascos, que distribui seus produtos em todos dos Estados brasileiros).

Assim, podemos ver que primeiro veio a Ghelplus, produzindo pias e cubas em alumínio e inox, o que por sua vez, suscitou a instalação da GAAM, produzindo gabinetes para banheiro e balcões para cozinhas⁶ (indústria acessória), para complementar a produção da Ghelplus, e logo após instalam a Grilazer, pois já trabalhavam com alumínio e inox e devido a colonização gaúcha (acostumados a fazer churrascos), formavam uma grande demanda para esse produto, servindo assim, como estímulo a instalação dessa empresa.

A Ghelplus pesquisa e desenvolve seus produtos na unidade matriz, a empresa exporta para América Central, Europa e África. A filial em Escada – PE, fabrica diversas linhas de produtos para atender as regiões Norte e Nordeste do Brasil. A empresa possui também, um Centro de Distribuição localizado na cidade de Atibaia - SP, à uma distância de 60 km da capital do Estado.

Outro destaque em relação a Ghelplus é que, em 2006 a empresa adquiriu a marca chamada De Bacco (móveis planejados), uma indústria com atuação apenas no

⁶ Como estratégia para sair da crise durante a década de 1990, a GAAM se especializou na produção gabinetes para banheiro, retirou alguns produtos da linha de produção e diminuiu a produção dos outros produtos. Ou seja, a GAAM, apostou no crescimento da construção civil, para aumentar a demanda de seus gabinetes modernos para banheiro.

sul do Brasil e, para tanto, a empresa mantém em Bento Gonçalves - RS, uma central para atender o mercado consumidor dos produtos De Bacco.

Os produtos da Ghelplus são comercializados por meio de representantes comerciais e vendidos em 145 lojas de móveis e materiais de construção distribuídos em todos os Estados, como por exemplo, as lojas Koerich, Balaroti, Telhanorte, etc.

Tanto a Ghelplus como a GAAM vem realizando muitos investimentos em tecnologia, por exemplo, a GAAM adquiriu dois robôs (*ABB Robotics*) para realizar pinturas de pias, cubas e tampos, tecnologia essa, importada da Suécia, contando ainda, com máquinas importadas da Itália e da Alemanha operadas por controle CNC – Controle Numérico Computadorizado, com centros para furação, frisagem e corte, além de pintura UV. Vale ressaltar que, esta empresa importa esporadicamente pias e cubas da China, como estratégia para baratear os produtos e competir no mercado.

Destacando ainda que, a GAAM, possui uma área construída de 10.000 m², conta com 174 operários e produz cerca de 30 mil peças por mês.

Outra empresa de grande destaque em Ampére do setor moveleiro é a Movelmar (esta realizou somente importações no período entre 2007 e 2011 – máquina circular da Alemanha), que iniciou suas atividades em 2001 e fabrica móveis planejados. Conforme o Sr. Leocir Marafon, diretor da empresa, a Movelmar comercializa seus produtos através de representantes comerciais e as vendas são realizadas para o mercado consumidor por meio de lojas de móveis multimarcas. A empresa conta com frota própria para fazer a distribuição dos produtos e, atualmente possui 80 funcionários. Os produtos são comercializados na região Sul e em São Paulo. A comercialização, no Rio Grande do Sul, se dá nas cidades de Bento Gonçalves, Erechim, Passo Fundo, Pelotas, Porto Alegre, Santa Maria e Torres; em Santa Catarina nos municípios de Chapecó, Criciúma, Florianópolis, Joinville, Lages, Lajeado e Tubarão; no Paraná, em Ampére, Cascavel, Curitiba, Foz do Iguaçu, Francisco Beltrão, Londrina e Maringá, além de serem comercializados na cidade de São Paulo.

Já a Krindges Industrial Ltda., figura entre uma das três maiores indústrias do setor de confecções instaladas na rede de Francisco Beltrão, que como vimos no capítulo anterior iniciou suas atividades em 1977, industrializando-se em 1982 com somente 20 operários, mas que atualmente emprega um total de 1.650 funcionários, com uma produção de 330 mil peças/mês, em sua matriz em Ampére, unidade industrial esta que possui uma área construída de 36 mil m² e modernos equipamentos, como máquina de corte, enfiesto, costura, tinturaria automatizada, entre outras tecnologias (figura 2).

Conforme o Sr. Luiz Krindges (diretor da indústria), em 2003, a empresa instalou uma filial (unidade industrial) na cidade de São Miguel do Iguaçu - PR⁷, que conta com 200 funcionários, ampliando sua produção e área de atuação. Atualmente, a empresa conta com as marcas registradas: *Aicone*, *Docthos*, *Guilherme Ludwer* e *K&F*. Estes produtos são comercializados por representantes comerciais que realizam vendas para lojistas de praticamente todos os Estados (exceto os Estados do Acre, Amazonas,

⁷ A Krindges possui também uma filial (escritório e centro de distribuição) em São Paulo.

Roraima e Tocantins) e Distrito Federal e já chegou até a exportar seus produtos para países do Mercosul (destacando que, entre os anos analisados 2007, 2009 e 2011, a empresa não realizou exportações, somente realizou importações). Já a aquisição das matérias-primas se realizam a partir das empresas do Estado de São Paulo: Santista Têxtil da cidade de Tatuí; Têxtil Carvalho e Têxtil Fávero de Americana; além das empresas Horizonte Têxtil de Belo Horizonte – MG e da Têxtil Renault de Brusque – SC. Sem nos esquecermos ainda, que as importações realizadas, desde pelo menos 2007, foram de tecidos e de artigos acabados da China.



Figura 2 – Imagens da estrutura fabril e suas tecnologias, como a máquina de corte, da matriz Krindges, em Ampére – PR.

Fonte: <http://www.krindges.com.br/>

Outro fato importante a se destacar é que a Krindges⁸, atualmente, divide em sua capacidade instalada, aproximadamente 70% para a produção dos artigos próprios e 30% para terceiros (facção), sobretudo, para artigos destinados as grandes redes varejistas Renner e C&A. Para esse fato (facção), Rangel (1980) diz que a expansão de uma indústria favorece a instalação de uma seção auxiliar em outra que se liga diretamente a outra indústria. Ou seja, as grandes e pequenas empresas confeccionistas presentes nos centros da rede de Francisco Beltrão, são procuradas por outras empresas, presentes na rede ou em qualquer região do Brasil e solicitam sua prestação de serviços (facção – terceirização) para a realização de partes do processo, como costura, acabamento, produção total, entre outros.

Em relação às exportações realizadas por Francisco Beltrão, verificamos que os setores de maior destaque são o madeireiro, o moveleiro e o ligado a avicultura. Em 2007, o setor moveleiro, somou uma participação de 31,47%, em 2009, recua para 12,4% e em 2011, volta a se ampliar, atingindo 48,07%, entre os produtos exportados, destacam-se pias, lavatórios, móveis para cozinhas, rodízios com armações em metal etc. O setor madeireiro, possuía uma participação nas exportações de Francisco Beltrão, em 2007, de 47,5%, em 2009, 43,93% e em 2011, recua para 23,09%, entre os produtos exportados, destacam-se as madeiras compensadas com espessura de 6mm e as portas. Já o setor avícola, somou em 2007, 17,95%, em 2009, 35,17% e em 2011, 28,55% e, os produtos do segmento avícola exportados foram aves para reprodução e

⁸ A empresa atua com estoque mínimo. E, aproximadamente 70% da lucratividade é reinserida na empresa.

ovos de galinha para incubação. Lembrando ainda que, em 2009, foram exportados, 7,88% de milho em grãos.

Em relação às importações realizadas por Francisco Beltrão, destacam-se milho em grãos, adubos e fertilizantes, tecidos, pneus etc. Os milhos em grãos somaram uma participação em 2007, de 28,82%, em 2009, de 53,42% e em 2011 de 25,62%. Os adubos e fertilizantes, em 2007, atingiram 15,25%, em 2009, 8,62% e em 2011, 22,83%. Os tecidos não foram importados em 2007 e, em 2009, atingiram apenas 2,97% e em 2011, somaram 22,83%, entre os tecidos importados, encontramos, camisas de algodão, tecidos de algodão e de fibras sintéticas, paletós, sobretudos etc. (da China). Vale destacar ainda que, os pneus importados em 2007, somaram uma participação de 37,83% e não foram importados em 2009 e, em 2011, participaram apenas com 0,85% das importações realizadas por Francisco Beltrão. Os alumínio em forma bruta, foram importados em 2011, contabilizando 9,88%. Em 2011, foram importados também, máquinas de costuras automáticas (da Itália e Alemanha) e outras máquinas para o setor moveleiro.

Já as empresas de Francisco Beltrão que realizaram exportações em 2011, segundo a SECEX/MDIC, foram a Gralha Azul Avícola Ltda., que somou (US\$ FOB 2.063.013) ou 28,65% de tudo que Francisco Beltrão exportou; seguido pela Marel Indústria de Móveis S.A., que contabilizou (US\$ 2.034.195) representando 28,25% das exportações; a Luthag Indústria de Móveis Ltda. somou (US\$ 1.037.008) correspondendo a 14,40%; a Fremapar Madeiras e Plásticos Ltda., contabilizou (US\$ 909.569) ou 12,63%; a Angelo Camilotti e Cia Ltda., com (US\$ 861.200) ou 11,96% e a Mazza Compensados Laminados Ltda., somou (US\$ 235.883) ou 3,28% das exportações realizadas por Francisco Beltrão⁹. E, estas exportações contabilizaram US\$ FOB 7.200.137 e foram encaminhadas para o Paraguai (31,29% do total); Argentina (16,54%); Reino Unido (14,66%); Porto Rico (14,51%); Angola (5,23%); Uruguai (4,76%); Barbados (2,85%); Venezuela (2,19%); Emirados Árabes Unidos (2,00%); Peru (1,73%); Trinidad e Tobago (0,80%); Serra Leoa (0,66%); Suécia (0,62%); Gâmbia (0,47%); México (0,35%); Guadalupe e Jamaica (0,23%); Antilhas Holandesas, Islândia e Martinica (0,22%) e Dominica e Santa Lucia (0,11%).

E, as empresas que realizaram importações em 2011 foram a Sival Indústria e Comércio Ltda., que somou 25,80%, Plantanense Agroindustrial Ltda. (22,83%), Confecções Raffer Ltda. (15,86%), Alcast do Brasil Ltda. (10,76%), Confecções Luiz Eugênio Ltda. (6,86%), Docesar – Distribuidora de Cristais Ltda. (3,77%); Papertech Importadora e Exportadora de Papéis Ltda. (2,82%); entre outras, com pequena expressão na importação, como a Flessak Eletro Industrial Ltda., a Mazza Compensados e Laminados Ltda., Sergio Urio Baterias Ltda., Marel S/A etc. Estas importações contabilizaram US\$ 14.597.874 e, foram originadas da China (31,92% do total); Paraguai (26,09%); Belarus (12,94%); Argentina (11,26%); Dinamarca (4,20%); Peru

⁹ Em 2011, somavam-se ainda outras três empresas especializadas na exportação e importação que juntas não alcançaram 1% das exportações, ou US\$ FOB 59.269. E, o total das exportações realizadas por Francisco Beltrão, contabilizaram US\$ FOB 7.200.137.

(3,33%); Rússia (2,40%); Itália (1,74%); Polônia (1,39%); EUA (1,04%); Indonésia (0,73%); Índia e Japão (0,48%); Uruguai (0,43%); Alemanha (0,38%); França (0,34%) e outros que não somam juntos 1%.

Entre as empresas que realizaram exportações em Francisco Beltrão, encontramos por exemplo, a Galha Azul Avícola, que nasceu nos anos 1970 e que, atualmente possui uma grande dinâmica. Em 2008 a empresa ampliou o número de seus aviários para produção de ovos e, essa ampliação ocorreu através de uma parceria firmada com Salgado Filho e com pequenos agricultores¹⁰. Em Salgado Filho, a Galha Azul conta com 30 aviários em atividade, produzindo ovos.

Atualmente, a Galha Azul Avícola possui 32 granjas, sendo 19 próprias e 13 arrendadas de terceiros. Sem esquecer que, a empresa mantém 40 produtores integrados para a produção de ovos. Essa estrutura garante uma capacidade produtiva de seis milhões de ovos por mês, sendo três milhões de ovos férteis, mais três milhões de ovos para consumo¹¹, que correspondem a 255 mil dúzias de ovos.

A empresa gera 275 empregos e uma das dificuldades salientadas pelo Sr. Roberto Pécoits (proprietário da empresa), diz respeito à dificuldade em encontrar trabalhadores, mesmo trazendo trabalhadores de cidades vizinhas, por exemplo, a empresa arca com o custo do transporte de 35 funcionários que vem de Salgado Filho e mesmo assim, não consegue manter seu quadro de operários completo. Vale destacar também que, o Sr. Roberto Pécoits é o representante no Sudoeste do Paraná da Agência FIEP e, deste modo, mantém contato muito próximo com os demais industriais da região e segundo o mesmo, a dificuldade de encontrar trabalhadores esta presente em toda região. Uma estratégia utilizada pelos industriais, foi trazer, desde 2011, mão de obra estrangeira¹² para atuar nas indústrias presentes nos centros da rede urbana de Francisco Beltrão, bem como do Sudoeste do Paraná, sobretudo, Haitianos. Segundo fomos informados, essa estratégia está gerando resultados positivos, pois os Haitianos chegam querendo trabalhar e crescer na empresa, além disso, muitos querem casar para conquistar o visto permanente no país.

Conforme Roberto Pécoits, a primeira experiência com exportação ocorreu na década de 1980, porém foi somente a partir do terceiro quartel dos anos 1990 que o mercado externo passou a responder por boa parte do faturamento da empresa. A

¹⁰ Conforme Alexandre Pecóits (diretor da Galha Azul Avícola), foram investidos em Salgado Filho, mais de R\$ 1 milhão de reais na instalação de granjas para a produção de matrizes poedeiras. Para os pequenos agricultores, a integração é uma forma de ampliar a renda familiar e para a municipalidade uma forma de ampliar a arrecadação via ICMS.

¹¹ A Galha Azul, subdivide os ovos para consumo em três grupos: colonial ou caipira, ovos vermelhos tradicionais e orgânicos.

¹² Isso só demonstra que o Brasil esta numa rota de desenvolvimento econômico (claro que, temos alguns obstáculos a serem transpostos, como a taxa de juros que eleva nossa dívida interna e nossa moeda forte que dificulta a ampliação de nosso parque industrial, etc.), pois na década de 1980 e 1990, muitos habitantes dos centros da rede de Francisco Beltrão e, por que não do Sudoeste do Paraná, tiveram por necessidade que buscar oportunidades em outros países, sobretudo (a grande maioria) na Itália e (uma pequena parte) nos EUA e, hoje nós somos um país com muitas oportunidades.

atuação no mercado externo se deu inicialmente, com a Argentina, Bolívia, Colômbia, Paraguai e Venezuela. O Paraguai, porém, se mantém até os dias atuais como o principal destino das exportações, aproximadamente 60% do mercado¹³. Vale destacar também que, entre 2006 e 2011 foram realizadas exportações para Arábia Saudita, Bélgica, Costa do Marfim, Espanha, Gana, Holanda, Portugal e Senegal. E, em 2007, assinou um contrato com um distribuidor sediado em Dubai (Emirados Árabes)¹⁴, que desde então, passou a ser o segundo maior mercado externo da Gralha Azul, respondendo com cerca de 25% das exportações.

A Marel Indústria de Móveis S.A. é outra empresa que realizou exportações e que possui uma grande dinâmica atualmente. Em trabalho de campo, fomos informados que em 2003 a empresa resolveu apostar em uma linha de produtos diferenciados, onde a empresa deixou de fabricar móveis populares, para se concentrar na produção e comércio de móveis com maior valor agregado. Assim, os produtos com a marca Marel são voltados para um público de classe alta e média alta, onde um dormitório com roupeiro embutido, por exemplo, dificilmente ficará abaixo dos R\$ 8.000,00, o mesmo equivale para os móveis de uma cozinha. Lembrando que, a tecnologia empregada nos móveis da Marel é “top de linha” e vai sendo empregada nos projetos à medida que o consumidor solicita, esta por sua vez, vai aumentando consideravelmente os valores finais dos produtos, por isso, os projetos contam com alguns “itens de série” e muitos “itens opcionais” que vão sendo apresentados aos clientes pelos vendedores projetistas.

Destacando que em 2004 a Marel S/A começou a expandir sua comercialização através da instalação de lojas exclusivas da marca Marel, sendo algumas delas próprias e outras franqueadas.

Em 2005, visando ampliar seu mercado consumidor, a empresa Marel S/A lança uma segunda marca de móveis, a “Dimare”, voltada como eles mencionam, para atender “um segmento direcionado”, na verdade os produtos da Dimare visam conquistar uma parcela da população com renda ligeiramente abaixo daquele mercado atendido pelos móveis Marel, ou seja, para uma população de classe média. Seus produtos são de excelente qualidade, uma diferença é que utilizam chapas de *MDP*¹⁵ e

¹³ Importante destacar que a Gralha Azul Avícola chegou a firmar uma sociedade com os proprietários de um aviário no Paraguai visando ampliar a logística e o abastecimento nesse país.

¹⁴ Segundo Pagel (2009), o cliente de Dubai (Emirados Árabes), fez questão de visitar as granjas e o incubatório da empresa antes de fechar os primeiros negócios.

¹⁵ O **MDF** (*Medium Density Fiberboard*) tem sua tradução mais adequada para a língua portuguesa como (Placa de Fibra de Madeira de Média Densidade). O MDF é um painel de madeira reconstituída, fabricado através da aglutinação de fibras de madeira com resinas sintéticas e outros aditivos, que se fixam através de pressão. O **MDP** (*Medium Density Particleboard*), ou em português (Painel de Aglomerado constituído de Partículas de madeira Aglutinadas). Portanto, é um painel de aglomerado de partículas de madeira, produzidos pela aglutinação das partículas com resinas ureicas, por meio de temperatura e pressão. Uma característica importante do MDP é que ele é produzido em três camadas (uma grossa no miolo e duas finas nas superfícies). As principais diferenças entre estes dois sistemas produtivos são que, além da estruturação (um é produzido por fibras de madeira coladas umas sobre as outras e o outro por partículas de madeira aglutinadas em duas camadas finas e uma grossa), um não é melhor que o outro, cada um tem seu papel e os dois são excelentes quando utilizados corretamente. O MDP é mais econômico em relação ao MDF.

os móveis Marel utilizam chapas de *MDF*, além disso, os produtos Dimare não possuem os “itens opcionais” que a marca Marel disponibiliza.

A terceira marca de móveis da Marel S/A. foi lançada no mercado, em 2013, denominando-se “Kless Móveis Planejados”. Esta marca nasce como uma aposta para conquistar a demanda solvável da nova tendência do mercado consumidor brasileiro. Conforme o empresário Eloy Luiz Scheuer, o investimento se fez necessário para competir com outras empresas, num mercado em expansão. Assim, a Kless vem para atender a classe C, a chamada nova classe média, aquela “que financia as residências por meio do Programa Minha Casa, Minha Vida e, que almeja planejar os móveis, mas prioriza a economia”. O móvel planejado se tornou uma necessidade, em tempos de habitações com áreas úteis cada vez mais reduzidas. Destacando que, diferentemente dos produtos da Marca Marel e Dimare que possuem lojas exclusivas, a Kless será comercializada em lojas multimarcas.

A estrutura atual da indústria Marel S/A¹⁶ (onde são produzidos os móveis das marcas Marel, Dimare e Kless), possui cerca de 38.000m² de área construída entre o departamento fabril (equipado com muitas máquinas e equipamentos, com tecnologia de ponta), a área de embalagem, estoque e setor administrativo (figura 3). A empresa contava com 460 funcionários diretos em julho de 2013¹⁷ e, com um faturamento anual de aproximadamente R\$ 100 milhões.

¹⁶ A Marel atualmente é comandada por Nelson Behne (Diretor-Presidente), Edgar Behne (Diretor Administrativo-Financeiro), Ilson Behne (Diretor Comercial) e, Rudi Scheuer (Diretor Industrial). Importante destacar também que, a Marel S/A possui a Duranox, unidade fabril de onde saem às pias e baixelas de aço inox. Conforme informações nos repassadas na indústria a Marel S/A realiza exportações, principalmente para os países do MERCOSUL, porém não obtivemos dados precisos sobre a exportação, como por exemplo, a quantidade exportada para cada país (Essa questão da dificuldade de obter dados das empresas, nos fez ir diretamente aos dados oficiais do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior, para assim analisar no capítulo 4, os fluxos produtivos das empresas da atual rede de Francisco Beltrão).

¹⁷ Os 460 funcionários fazem parte somente da área industrial, não estão contabilizados os funcionários das lojas exclusivas Marel (estes fazem parte dos funcionários indiretos).

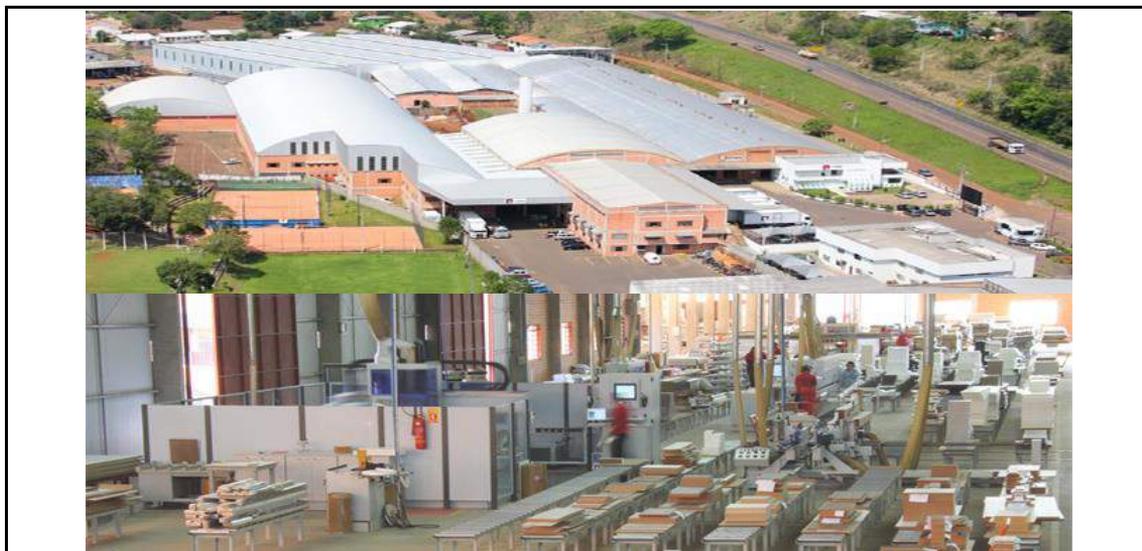


Figura 3 – Vista aérea e chão de fábrica da Marel S/A, Francisco Beltrão – PR.

Fonte: <http://www.marel.com.br/>; <http://www.dimare.com.br/empresa.php>

As lojas exclusivas da marca Marel estão presentes em 29 cidades de 12 Estados e no Distrito Federal. Na tabela 4, apresentamos as cidades que contam com as lojas Marel.

Tabela 4 – Unidades da Federação e Cidades que contam com Lojas Marel.

UF	CIDADE	UF	CIDADE
AL	Maceió*	RJ	Volta Redonda
CE	Fortaleza*	RS	Passo Fundo
DF	Brasília	RS	Porto Alegre*
ES	Vitória	RS	Santo Ângelo
MA	São Luís	SC	Balneário Camboriú
PB	Campina Grande	SC	Chapecó
PB	João Pessoa	SE	Aracajú
PE	Recife*	SP	Bertioga
PR	Curitiba*	SP	Campinas
PR	Foz do Iguaçu	SP	Piracicaba
PR	Francisco Beltrão*	SP	Praia Grande
PR	Londrina	SP	Santos
RJ	Campos dos Goytacazes	SP	São Paulo
RJ	Rio de Janeiro	SP	Sorocaba
RJ	Teresópolis		

Fonte: Trabalho de Campo na Marel S/A, 2013.

Obs.: * Lojas próprias.

Org.: CASARIL, C.C., 2013.

A Marel S/A já realizou importações de máquinas para seu parque fabril, especialmente da Itália e da Alemanha (a máquina selecionadora de chapas de *MDF* e que faz a colocação da mesma na máquina de corte, apresenta uma grande rapidez em seu processo, economizando, dessa forma, mão de obra e acelerando o processo produtivo; já a máquina de corte trazida da Alemanha, possui uma tecnologia avançada que permite a diminuição de perdas, onde, por exemplo, a cada 100 chapas de *MDF*, apenas 1 no máximo é perdida, enquanto com a máquina anterior, chegava-se a perder até 8 chapas). Já as exportações são realizadas somente para os produtos Dimare, sobretudo, para a Argentina, Uruguai e Paraguai.

Conforme informações repassadas pela Marel S/A¹⁸, a Dimare possui uma rede com aproximadamente 300 pontos de venda, distribuídos em lojas multimarcas por todo o Brasil, muitos deste também comercializarão a marca Kless. Lembrando que, a Dimare está iniciando sua expansão por meio de lojas exclusivas no formato das lojas Marel, onde se estuda utilizar o sistema de franquias.

Tabela 5 – UFs e Cidades que contam com pontos de venda dos produtos Dimare.

UF	CIDADE
AL	Maceió (02)
AM	Manaus
BA	Alagoinhas; Feira de Santana; Ipiaú; Salvador (03); Santa Maria da Vitória; Santo Antônio de Jesus; Vitória da Conquista.
CE	Fortaleza; Juazeiro do Norte.
DF	Brasília (05)
ES	Afonso Cláudio; Alegre; Cachoeiro de Itapemirim; Castelo; Guaçuí; São Mateus; Serra; Vitória (02).
MT	Água Boa; Lucas do Rio Verde; Nova Mutum; Primavera do Leste; Rondonópolis; Sorriso.
MG	Araxá; Barbacena; BH(03); Bom Despacho; Caratinga; Conselheiro Lafaiete; Francisco Badaró; Ipatinga; Itaúna; Jenipapo de Minas; Juiz de Fora; Manhuaçu; Montes Claros (02); Para de Minas; Paracatu; Patos de Minas; Patrocínio; Pirapora; Poços de Caldas; Salinas; São Lourenço; Uberlândia; Varginha.
PA	Belém (03); Paragominas.
PB	Campina Grande; Catolé do Rocha; João Pessoa.
PR	Cascavel; Chopinzinho; Cornélio Procópio; Coronel Vivida; Curitiba (04); Dois Vizinhos; Foz do Iguaçu; Francisco Beltrão; Goioerê; Guarapuava;

¹⁸ Segundo o empresário Nelson Behne (Diretor-Presidente da Marel S/A.), toda lucratividade da empresa é investida na cidade. A Marel é formada por três famílias que vivem na cidade, cada família possui sua cota dentro da empresa e, é a partir desta cota que saem seus dividendos, que por sua vez, são investidos em Francisco Beltrão. “Se hoje, fossemos montar uma indústria, pensando numa empresa, você não montaria aqui, você iria para Curitiba ou centralizava, mas como nasceu aqui, se criou aqui e agente tem amor pela cidade, não sou Beltronense de nascença mais sou de coração, então agente torce pela cidade e tudo que agente tem, tudo que agente fez nós investimos aqui”.

	Ibaiti; Irati; Jaguariaíva; Londrina; Mandaguari; Maringá; Marmeleiro; Matinhos; Medianeira; Nova Esperança do Sudoeste; Palmas; Paranaíba; Pato Branco; Ponta Grossa; Prudentópolis; Ribeirão Claro; Rolândia; Santo Antônio da Platina; São Mateus do Sul; São Miguel do Iguaçu; Umuarama.
Continuação...	
PE	Arcoverde; Cabrobó; Jaboatão dos Guararapes; Petrolina; Recife; Salgueiro; São José do Egito; Serra Talhada; Timbaúba.
RJ	Araruama; Itaperuna; Macaé; Niterói (02); Nova Friburgo; Nova Iguaçu; Rio das Ostras; Rio de Janeiro (05); Teresópolis.
RN	Natal
RS	Carazinho; Erechim; Gramado; Gravataí; Guaíba; Jaguarão; Montenegro; Passo Fundo; Porto Alegre (03); Santa Rosa; Santa Vitoria do Palmar; São Sebastião do Cai; Três Passos.
SC	Balneário Camboriú; Biguaçu; Blumenau; Canelinha; Chapecó; Criciúma; Florianópolis (03); Itajaí; Itapema (02); Ituporanga; Nova Trento; Palhoça; São José (02); Tijucas; Xaxim (02).
SP	Americana; Artur Nogueira; Atibaia; Bady Bassitt; Bauru; Botucatu; Bragança Paulista; Buri; Capão Bonito (02); Conchal; Dracena; Garça; Holambra; Itararé; Itatiba; Itu; Jundiá (02); Lins; Lorena; Mairinque; Marília (02); Matão; Mogi das Cruzes (04); Ourinhos; Pariqueira-açu; Pilar Do Sul; Piracicaba (03); Potirendaba; Praia Grande; Presidente Prudente; Registro; Ribeirão Preto (03); Rio Claro; Salto; Santo André (02); Santos (02); São Bernardo Do Campo (03); São Caetano Do Sul; São Carlos (02); São José do Rio Preto (02); São José dos Campos (02); São Paulo (44); Socorro; Sorocaba; Suzano; Taubaté; Votuporanga.

Fonte: Trabalho de Campo na Marel S/A, 2013.

Org.: CASARIL, C.C., 2014.

Vale destacar que, os produtos da Dimare são revendidos por lojistas que se tornam representantes comerciais da empresa, sendo estes responsáveis por tirar a medida do local onde ficará o móvel e fazer o projeto de acordo com as especificações dadas pelo consumidor, além disso, são responsáveis por fazer a montagem do produto e prestar assistência técnica. Os produtos da marca Marel, também seguem este esquema, mas são comercializados por lojas exclusivas da marca.

A Marel S/A possui alguns parceiros¹⁹ que fornecem matérias-primas²⁰, como a empresa Cinex de Bento Gonçalves – RS, que fornece portas e divisórias de alumínio e vidro; a Artilica, também de Bento Gonçalves é especialista em design e projetos de iluminação; a Blum, uma empresa Austríaca (possui vários representantes comerciais no Brasil), que produz produtos inovadores e sofisticados, como sistemas de portas de elevação, sistemas de dobradiças e extensões para móveis, sobretudo, para cozinhas; a

¹⁹ Alguns dos parceiros da Marel S/A possuem sites onde o leitor que se interessar poderá obter informações: www.cinex.com.br; www.artilica.com.br; www.blum.com; www.ompdobrasil.com.br; www.zendesign.com.br; www.finotoc.com.br; www.alumiglass.com.br.

²⁰ Algumas chapas de MDF e MDP são trazidos de Piên – Pr, Curitiba, São Paulo e RS.

OMP do Brasil que possui sua matriz em Flores da Cunha – RS e é uma empresa que produz e comercializa uma grande linha de cadeiras, que permite a customização, produz também, alguns componentes como apoios, pistões, assentos e encostos; a Zen Design de Bento Gonçalves, que desenvolve e produz linha de puxadores e acessórios para banheiro; a Finotoc de Bento Gonçalves, que é especializada na produção de acabamentos de altíssimo padrão de qualidade; possui também como parceiro fornecedor a Alumiglass de Caxias do sul, que produz acessórios para móveis e, é parceira principalmente da linha de produtos da Dimare.

Deste modo, percebemos que, esta empresa além de possuir uma forte dinâmica de interações na distribuição de seus produtos com abrangência nacional, possui também uma rede de fornecedores parceiros de onde adquire grande parte das matérias-primas, ou seja, a Marel S/A é uma das responsáveis por ampliar os alcances da rede urbana de Francisco Beltrão.

A Luthag Indústria de Móveis Ltda. é outra empresa que realiza exportações e, conforme o Sr. Alceu Pressoto (proprietário), iniciou suas atividades em 2004. Atualmente, a empresa produz camas e toda a produção é encaminhada para a Inglaterra, na verdade a produção é adquirida pela empresa Cecconik que segundo fomos informados, é uma grande lojista desse país e chega a comprar móveis de outras empresas instaladas no Oeste de Santa Catarina.

A Fremapar Madeiras e Plásticos Ltda.²¹ que havia realizado exportações, em praticamente todos os anos, desde 2000 até o ano de 2011 (América Central e África), não atua mais na exportação e concentra a venda de toda sua produção de portas e compensados no mercado nacional, atuando em todos os Estados brasileiros através de representantes comerciais, com centrais de atendimento em Francisco Beltrão e em São Paulo.

A Angelo Camilotti e Cia Ltda. (Razão Social), Camilotti Camidoor (fantasia), já importou maquinários da Alemanha e, exporta grande parte de sua produção (compensados e portas) para América Central, Europa, Oriente Médio e África. Os EUA, eram antes da crise, um grande mercado para essa empresa, porém após a crise, esse mercado se fechou e, até mesmo a Europa recuou em suas aquisições. Deste modo, a empresa teve que ampliar a venda no mercado interno e procurar outros mercados.

A Mazza Compensados Laminados Ltda. se instalou em Francisco Beltrão em 1999, através da aquisição da massa falida da empresa Colambra. Os empresários investiram nesse ramo nesta cidade, conforme Flores (2009), devido existir uma grande quantidade de trabalhadores qualificados para esse segmento industrial, até mesmo pela “tradição” da indústria madeireira na região.

Segundo Mazzochin (2011), tanto a Camilotti Camidoor como a Mazza, possuem trabalho intensivo (ao contrário de capital intensivo) na linha de produção no chão de fábrica, pois não possuem máquinas modernas. Entretanto, possuem extensas áreas de florestas plantadas no Sudoeste do Paraná. A Mazza, como a Camilotti “[...] tem na

²¹ A Fremapar, utiliza o sistema Toyota de produção que visa o desperdício zero.

produção de portas o segmento de maior valor agregado o que enfatiza a necessidade da gestão de florestas para o desenvolvimento das indústrias. A extração da mais-valia se corporifica no trabalho vivo dentro da fábrica” (MAZZOCHIN, 2011, p.110).

A Mazza²² possui 70 funcionários e 80% de sua produção de portas compensadas, compensados plastificados, compensados resinados etc., se destinam ao mercado interno, onde a empresa atua através de representantes comerciais em 14 Estados, sendo eles, Rio de Janeiro, São Paulo, Maranhão, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Rio Grande do Norte, Paraná, Piauí, Pernambuco, Paraíba, Sergipe, Goiás, Minas Gerais, Espírito Santo. Os 20% restantes da produção são encaminhados para o mercado externo, onde a empresa atua, segundo informações que nos foram repassadas, em 23 países da África, América do Sul, América Central (Ilhas do Caribe), Europa e Oriente Médio.

Uma outra empresa que vale a pena destacarmos é a Tram's que foi fundada em 1961, pelo falecido Dr. Ronaldo Antônio Tramujas, através da fabricação do Café Sudoeste, comercializado na Região Oeste e Sudoeste do Paraná e Oeste Catarinense. A Tram's possui uma linha completa de café torrado e moído e cappuccino, além das balas Tram's, pirulitos, chicletes, achocolatados etc. A empresa possui frota própria para distribuição de seus produtos.

A Tram's continua sendo uma empresa comandada pela família Tramujas, Luciano Tramujas (diretor comercial), Ronaldo Tramujas (diretor financeiro) e Janaina Tramujas (Engenheira de Alimentos). Conforme verificamos pelas informações da SECEX, a empresa não realizou exportações em 2011, mas conforme informações repassadas pela empresa, a mesma já realizou exportações para Argentina, Chile, Paraguai, Uruguai, Jamaica, Haiti, República Dominicana, República da Guiné, Canadá, EUA, Nova Zelândia, Austrália, África do Sul, Serra Leoa, Argélia.

Entre as empresas que realizaram importações, estão a Plantanense Agroindustrial Ltda.²³ que iniciou suas atividades em 1987, como uma pequena revenda de insumos agrícolas em Campo Erê – SC. Na década de 1990 a empresa passa atuar na compra e venda de cereais e, em 1994, inaugura sua unidade em Francisco Beltrão, com capacidade para receber e armazenar 10 mil toneladas de cereais. Em 2001, inaugura sua unidade em Palma Sola – SC e, em 2005, instala sua filial em Rondonópolis – MT. Nesse mesmo ano, a empresa se torna sócia da Soloceres, uma empresa de Pato Branco. Em 2007 a Plantanense adquire a Karina, uma indústria de biscoitos, instalada em Pato Branco, desde 1979, com capacidade atual de 550 toneladas/mês de biscoitos.

A expansão da área de atuação da Plantanense continuou e, em 2010, em parceria com as empresas, Lavoura S.A. e Grupo Meimberg, foi instituída na cidade de

²² A Mazza, com intenção de se tornar autossuficiente em matéria-prima, passou a investir na H2O Reflorestamento Ltda., uma empresa criada em 2001, que conta atualmente, com um grupo formado por 16 pessoas e possui uma área de reflorestamento de 400 hectares de eucaliptos e pinus no Sudoeste do Paraná e Oeste Catarinense, nos municípios de Francisco Beltrão, Marmeleiro, Flor da Serra do Sul e Dionísio Cerqueira (SC).

²³ A maioria das informações desta empresa foram adquiridas no site <http://www.plantanense.com.br/site/>

Clevelândia, a empresa Santa Rosa²⁴, produtora de farelo de soja e óleo bruto degomado. Atualmente, a empresa possui uma capacidade instalada de 1.500 toneladas/dia, sendo que, 15% da produção é comercializada na região, em pequenas e médias agroindústrias e consumidores finais; 55% da produção é comercializada, via *traders* (mercado de ações) ou grandes agroindústrias e 30% da produção é destinada à exportação.

A Plantanense também investiu em logística, com frota própria para fazer o escoamento de seus produtos e, além disso, implantou a TransLD, passando assim, atuar no ramo de logística. E, em 2012, a empresa adquiriu a fonte de água mineral Ipuacu, localizada em Ipuacu, no Oeste Catarinense, com capacidade de captação de 150 mil litros de água por dia, realizando assim, a captação e envase do produto.

Em Francisco Beltrão a Plantanense atua na produção e comercialização de sementes de soja, revenda de insumos agrícolas e recebimento e comercialização de grãos. A Plantanense importa matérias-primas para produção de seus fertilizantes oriundos do Rússia, EUA, Canadá, Israel e Holanda.

A Confecções Raffer Ltda. nos anos 1990 ampliou seu raio de atuação, atingindo, determinados centros urbanos das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, sempre através de representantes comerciais, que realizavam vendas para lojas multimarcas. Nessa mesma década, através do aumento da procura por produtos femininos, a empresa, criou uma marca de roupas para esse público, a partir da união dos nomes das filhas, Nayara e Fernanda, nascendo assim, a NAFFER.

A Raffer não realizou exportações nos anos analisados (2007, 2009 e 2011), mas entre as empresas de Francisco Beltrão ela é a terceira que mais importou, atingindo 15,86% das importações realizadas. Entre os principais produtos importados estão ternos, paletós, sobretudos, camisas e tecidos oriundos da China e Coreia. As matérias-primas adquiridas no mercado nacional são tecidos, linhas e botões, oriundos de SP, RS e MG. Esta empresa possui atualmente, mais de 6 mil m² de área produtiva, produzindo mais de 7 mil peças mensais, conta com 280 funcionários e comercializa para todos Estados brasileiros, com exceção do Amazonas, para lojistas multimarcas, através de representantes comerciais (o “*Sobretudo*” é o único produto comercializado, somente na região Sul). A empresa conta com sete lojas próprias, sendo cinco no Paraná, em Francisco Beltrão, Pato Branco, Toledo, Londrina e Cascavel; e duas em Santa Catarina, em Chapecó e Concórdia. Destacando ainda que, a logística da empresa é terceirizada.

Alcast do Brasil Ltda. (figura 6) possui matriz instalada em Francisco Beltrão desde 1997 e, ainda uma filial em Palmas – PR²⁵, esta empresa é dona da marca “Panelux”. A

²⁴ O nome Santa Rosa foi dado em homenagem à cidade berço nacional da soja, Santa Rosa – RS. Atualmente a empresa produz, Farelo de Soja, Óleo de soja bruto degomado, refino de óleo, etc.

²⁵ As duas unidades da Alcast do Brasil Ltda., de propriedade dos Sr. Abelson Carles e Elisandro Carles, geraram 646 empregos diretos, em 2012 e um faturamento de R\$ 108 milhões de reais. Vale ressaltar que no dia 12/02/2014 a empresa Alcast anunciou via Jornal de Beltrão que irá transferir sua unidade de Palmas para Francisco Beltrão.

empresa atua produzindo conjuntos de painéis e painéis de pressão, além de fabricar discos para artefatos de alumínio natural e antiaderente. Através de um financiamento do BRDE, de R\$ 15 milhões, a empresa está ampliando suas instalações em Francisco Beltrão visando fabricar bobinas de alumínio, chapas xadrez de alumínio, telhas de alumínio, entre outros produtos. A unidade matriz contava em 2013, com 260 operários. A Alcast realizou importação de alumínio em forma bruta, liga de alumínio e outros artefatos da China em 2011. No mercado interno, a Alcast comercializa seus produtos para todos os Estados brasileiros, através de grandes redes (como Supermercados Condor, Havan etc.) e por mais de 18 distribuidores atacadistas.



Figura 6 – Visualização das Instalações da Alcast do Brasil Ltda.

Fonte: Site Institucional da Alcast – Francisco Beltrão – PR.

A empresa Flessak participa na rede a partir da importação de produtos, máquinas e parte de máquinas (em 2011 segundo dados da SECEX, a Flessak era a 15^a empresa da rede que realizava importação), além é claro, através da montagem de PCHs em várias partes do Brasil e da comercialização de geradores de energia. A empresa ainda hoje é comandada pela família, os quatro filhos do casal Pedro e Ceni Nogueira Flessak, estão à frente dos negócios, cada qual com suas responsabilidades departamentais, onde Ilson é o diretor técnico, Joceni e Edson são diretores comerciais e, Joceneide responde como diretora financeira. A empresa possui uma grande dinâmica e sua capacidade instalada não é totalmente absorvida pelo mercado.

Conforme Rangel (1982, p.39) “cada crise resolve-se em mudanças institucionais que sensibilizam certos grupos de atividades, suscitando, afinal, investimentos que elevam a conjuntura e permitem melhor utilização da capacidade excedente, deixada pelos ciclos anteriores”. Essa transferência é estudada por Ignácio Rangel com o nome de “dialética da capacidade ociosa”.

Uma capacidade produtiva maior que a demanda global faz o ciclo entrar em fase depressiva. Este período recessivo tem sido ciclicamente interrompido porque são criadas condições para que os setores que estão superinvestidos encontrem novas oportunidades de inversão. Por exemplo, a Flessak, indústria que produz geradores de energia elétrica e que como resultado de investimentos feitos em ciclos anteriores, não consegue utilizar-se de toda sua capacidade produtiva por falta de demanda. Portanto, não havendo razão para novos investimentos, a empresa investe na verticalização da produção, buscando novas formas de geração de energia “limpa” (moda da sustentabilidade e economia verde) e a saída encontrada foi buscar parceria para produção de equipamentos para geradores de energia eólica, pois em nosso país muitos empreendedores e o governo começam a ampliar os investimentos nessa fonte de energia.

Vale ressaltar que, em 2012 a Flessak cria a empresa FELL - Flessak Energia Eólica uma parceria entre a família Flessak, de Francisco Beltrão, família Igreja, de Toledo e a família de Luiz Furlan, ex-ministro de Indústria e Comércio na gestão do presidente Lula. Esta nova empresa conta ainda, com a parceria tecnológica da Global Blade Technology, da Holanda, pois a Flessak possui a tecnologia dos geradores e os holandeses, possuem a tecnologia das pás da usina eólica. Porém, segundo Edson Flessak esta parceria foi interrompida em meados de 2013, mas a empresa pensa em futuramente investir nessa fonte de energia. Para a rede urbana de Francisco Beltrão, a concretização dessa parceria, significaria saltos qualitativos.

Outra empresa que vale a pena comentarmos aqui é a San Rafael Sementes e Cereais²⁶. Esta empresa nasceu em 1977, em Coronel Vivia (que não pertence à rede de Francisco Beltrão), inicialmente denominando-se como “Casa da Lavoura” e atuando no ramo de insumos agrícolas. Atualmente a empresa é denominada de San Rafael Sementes e Cereais. Desde o ano 2000, a empresa conta com uma loja de insumos em Francisco Beltrão e conta com um gerente, um agrônomo, três técnicos agrícolas, secretária e mais duas pessoas que cuidam do setor administrativo interno.

Em 2011, inaugurou sua unidade recebedora de grãos em Francisco Beltrão, totalizando assim 12 unidades recebedoras de grãos (soja, trigo, triticale, aveia e feijão). A unidade de Francisco Beltrão, conta com 45 empregos diretos e possui quatro silos, com capacidade de 6.600 toneladas cada, totalizando assim, capacidade para receber 26.400 toneladas de grãos, principalmente de produtores de Francisco Beltrão, Ampére, Enéas Marques, Flor da Serra do Sul, Marmeleiro, Manfrinópolis, Nova Esperança do Sudoeste e Salgado Filho.

Essa é uma empresa muito dinâmica, a exemplo de outras pequenas cerealistas e recebedoras e grãos espalhadas nos centros da rede de Francisco Beltrão. Porém, a unidade de Francisco Beltrão, não contabiliza importações, nem exportações

²⁶ A empresa San Rafael Sementes e Cereais é de propriedade do Sr. Reneu Rafael Colferai que atua na compra e venda de grãos, no comércio de fertilizantes e defensivos agrícolas e na pecuária de corte. Essa empresa realiza importações e exportações a partir de seu quadro próprio de funcionários (uma informação adicional é que essa empresa foi lesada no ano de 2013, em R\$ 7 milhões, a partir de desvios realizados por um de seus funcionários).

(SECEX/MDIC), pois essa operação é realizada diretamente pela sua unidade matriz, que como já mencionamos, não faz parte de sua rede, estruturada, conforme o REGIC, publicado em 2008.

O centro de Marmeleiro realizou importação e exportação, em 2011 (SECEX/MDIC), e estas duas operações import./export.²⁷, foram realizadas pela indústria MTA Indústria e Comércio de Artefatos de Inox Ltda. (figura 7), exportando US\$ 237.062 e importando US\$ 108.789. Entre os produtos importados encontramos vidro temperado, peças e ligas de alumínio, artefatos de ferro e máquinas (da China, Coréia do Sul, Hong Kong e EUA).

Entre os produtos exportados encontramos panelas, colheres, garfos, conchas, artefatos de ferro fundido não esmaltado e artefatos de ferro e aço esmaltados etc. Em 2007, as exportações desse centro urbano totalizaram US\$ 44.853; em 2009, não foram realizadas e, em 2011, as exportações somaram US\$ 255.816.



Figura 7 – Fachada da loja da fábrica e da indústria MTA

Fonte: CASARIL, C.C., 2014.

As matérias-primas utilizadas pela empresa provêm da CBA – Companhia Brasileira de Alumínio de São Paulo, somam-se ainda as matérias-primas importadas, sobretudo, da China e algumas máquinas (destaque para a linha de pintura) da Alemanha. A venda é realizada por representantes, sendo 60% para todo o Brasil. E a venda para exportação é realizada pela própria empresa, sem representantes, principalmente para a América Latina e seu principal mercado é a Argentina e o Paraguai. O transporte é realizado 100% por empresas terceirizadas. Atualmente, empresa conta com 150 funcionários.

Essa empresa²⁸, como já mencionamos no capítulo anterior, através de uma inovação tecnológica em 2010, ampliou seu mercado e, segundo o proprietário Antônio Frozza, trouxe um crescimento de 52% nas vendas, de 2012 para 2013, enquanto a média das concorrentes foi de 4,2%. Portanto, a inovação realizada permitiu que a

²⁷ Outras empresas de Marmeleiro já realizaram importações e/ou exportações, como a empresa Perin Plásticos que se transferiu para a Região Metropolitana de Curitiba alegando dificuldades com a logística, está produzindo foros em PVC; outra empresa que já realizou exportações foi a Alumínios Marmeleiro Ltda., além da empresa Urio Plásticos Ltda., que já realizou importações, está produzindo foros em PVC.

²⁸ As informações sobre a MTA foram adquiridas em trabalho de campo realizado em 2013.

empresa invertesse seu ciclo, atingindo agora um ciclo ascendente, que como Rangel (1982) nos ensinou, é na crise que as empresas são forçadas a conceber novas inovações tecnológicas para ampliarem a demanda de sua capacidade instalada e, com essa novíssima tecnologia (nem tão nova assim, apenas diferencia-se pela aplicação de um componente), o ciclo da empresa e, em outros casos o ciclo interno se inverte.

A inovação realizada pela empresa foi a colocação de um visor (vidro temperado) na tampa da panela de pressão. Segundo o empresário, ele se baseou nos conhecimentos científicos de uma aeronave e a partir desse conhecimento verificou que, a janela de um avião não pode ser quadrada, pois dependendo da pressão externa do ar, em elevada altitude, os cantos do vidro podem trincar, levando ao aparecimento de outros problemas mais graves. Por outro lado se o vidro for redondo, isso não é possível. Deste modo, o vidro deve ser redondo e colocado pelo lado interno da panela, sendo o vidro maior que a abertura da panela. Desta maneira, a pressão interna do ar mantém o isolamento em relação ao ambiente externo.

Segundo o Sr. Antônio Frozza, foram realizados vários testes hidrostáticos para verificar a segurança do produto e, principalmente se o vidro temperado não corria o risco de ser quebrado. Em todos os testes, o produto se mostrou confiável. O empresário conta também que, não conseguiu nenhum fabricante/fornecedor do vidro temperado no Brasil, pois os mesmos ficaram receosos e se recusaram a fornecer o produto. Deste modo, Antônio Frozza se deslocou para a China, onde encontrou um fornecedor do produto.

Atualmente, todos os possíveis fornecedores do vidro temperado no Brasil reconhecem a panela de pressão com visor, como um produto seguro. A inovação foi patenteada e foi aprovada com louvor em todos os testes do Inmetro. O empresário chega a afirmar que essa inovação fez nascer uma nova dinâmica na empresa “a empresa era uma antes da inovação e outra depois dela”. A panela ajudou a dinamizar a empresa e obrigou a mesma a investir em outros itens para sua linha de produção (hoje são mais de 500 itens produzidos).

A partir desse novo produto a empresa passou a exportar o mesmo para a Europa (onde conta com a patente para sua proteção) e já possui uma unidade industrial licenciada para produzir a panela na China, além disso, está fechando contrato com empresas distribuidoras em vários países da América do Sul, sobretudo, na Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai, Uruguai e Venezuela.

Vale destacar que a empresa ganhou vários prêmios nacionais por esta inovação (Prêmio Senai de Inovação e Prêmio House & Gift de Design, em 2010 e, em 2013 a empresa lançou a panela de pressão de inox com visor, que também conquistou o prêmio House & Gift de Design, em 2013). Sem esquecer que um dos maiores marketing (sem custo para a empresa), ocorreu com a divulgação da panela no programa *Mais Você*, da Rede Globo, com a apresentadora Ana Maria Braga.

Atualmente, as vendas da MTA Indústria e Comércio de Artefatos de Inox Ltda., acontecem por intermédio de representantes comerciais (em 2008 eram 20 representantes e, em 2013, já somavam 70) presentes em todos os Estados brasileiros e

no Distrito Federal, além disso, seus produtos, com destaque para sua principal inovação tecnológica (os dois modelos da panela de pressão com visor), são vendidos pelos principais *sítes* de vendas multimarcas, como Lojas Americanas, Walmart, Extra, Ricardo Eletro, entre outras. Essa forma de comercialização a partir da *internet*, gera novas formas de fluxos e novas formas de estruturação da rede urbana, pois mesmo uma pessoa residente em uma cidade local, pode fazer aquisições de produtos e serviços sofisticados, sem precisar se deslocar até um centro urbano de maior nível hierárquico.

Em relação ao centro urbano de Dois Vizinhos, a única empresa que realizou exportações em 2011 foi a Pluma Agro-Avícola Ltda., que totalizou US\$ 7.496.232 entre ovos (74,65%) e aves (25,35%), para a Venezuela, Paraguai e Senegal. Já no que diz respeito às importações, verificamos que a única empresa que realizou esta operação foi a Sadia S.A. (*BRF*), que somou US\$ 1.913.480, através da aquisição de máquinas e partes de máquinas da China, Espanha, EUA, França, Holanda, República Tcheca e Uruguai.

Aqui vale a pena, destacarmos a empresa Latreille, pois esta, mesmo não realizando importações (a empresa já importou máquinas da Alemanha e Itália) nem exportações em 2011, possui uma grande dinâmica na rede. A empresa está estruturada da seguinte maneira, a matriz em Dois vizinhos (469 funcionários) e filiais em Foz do Chopim (91 funcionários), São Jorge d'Oeste (106 funcionários) e Cruzeiro do Iguaçu (93 operários), sublinhando que, estas filiais foram instaladas, sobretudo, a partir de estímulos dados por estas municipalidades, como incentivos físicos (barracão) e tributários (redução de impostos) em troca deveriam gerar alguns empregos (quanto mais empregos gerados, mais os tributos reduzir-se-iam).

A indústria possui cinco marcas de jeans: Latreille, Yet, Bahsiko, Oposição e L. Seven e tem todo o desenvolvimento da peça feito na própria empresa, do início do processo até o final. Sendo que, cada uma das marcas possui seu próprio(a) estilista. Deste modo, todo o processo é realizado pela empresa, desde a concepção, desenvolvimento e acabamento. Destacando também que a Latreille utiliza tecnologia de ponta (30% máquinas italianas e alemãs e 70% nacionais) e com isso consegue produzir produtos sofisticados e modernos, não deixando nada a desejar às maiores marcas nacionais e, por quê não internacionais, já consolidadas no mercado.

Os operários das filiais recebem os tecidos cortados (processo que é realizado pela matriz) e são responsáveis por realizarem a costura. Esse deslocamento da produção internamente entre a unidade matriz e as filiais é realizado por transporte próprio da empresa. Os produtos que são costurados nas filiais, retornam para a matriz, onde realiza-se a lavagem, acabamento e, por fim, são embalados.

Segundo informações recebidas em trabalho de campo, a Latreille possui sete lojas próprias: duas em Dois Vizinhos (Latreille Center, instalada em 1979 e Loja da Fábrica, instalada em 2002); e as demais lojas da Latreille encontram-se nos seguintes centros: em Francisco Beltrão (instalada em 2005); Pato Branco (2008); Coronel Vivida (2012); Chopinzinho (2013) e Guarapuava (2013). Além destas, a empresa tem planos de expandir sua comercialização através da instalação de novas lojas próprias, sendo

que, está no planejamento da empresa, atingir 20 lojas próprias, distribuídas nas cidades da região Oeste e Sudoeste paranaense.

Em dezembro de 2013, a empresa contava com 759 funcionários diretos e com uma produção anual de 950 mil peças, em média 4.000 peças por dia, a comercialização do jeans produzido pela Latreille é feita, além das lojas próprias, por representantes comerciais presentes no Distrito Federal e em todos os Estados Brasileiros, onde atendem praticamente todas as cidades nacionais, através da venda de seus produtos para lojas multimarcas. Em média 35% dos produtos são encaminhados para a região Sul, 25% para a região Sudeste, 20% para a Nordeste, 10% Centro-Oeste e 10% para o Norte.

Já as matérias-primas são adquiridas de empresas de São Paulo²⁹ e de Caxias do Sul – RS. A empresa ainda não realizou exportação de seus produtos, apenas importou máquinas, sobretudo, da Itália.

A logística de seus produtos finais é realizada pelas empresas transportadoras: Correios, Viação Sudoeste, Mercúrio, Vapex e, principalmente pela Princesa dos Campos Cargas.

Conforme o diretor Sr. Carlos, a empresa possui atualmente um grande projeto de expansão para ser concluído até 2020. O projeto diz respeito a construção de um parque fabril, já em andamento (figura 8), que pretende atingir 25.000 m² de área construída, lembrando que hoje a empresa conta com 13.000 m². Os investimentos para tal realização, ultrapassam 25 milhões de reais. E, com essa ampliação de área, pretende-se ampliar também, o número de operários dos atuais 759 para 1200 funcionários, saindo também das 950 mil peças/ano para 1 milhão e 800 mil peças/ano.



Figura 8 – Imagens do Projeto de expansão da Latreille Jeans (2013)

Fonte: <http://www.grupolatreille.com.br/>

Outra empresa que atualmente, possui forte dinâmica na rede, sobretudo, em relação às suas exportações é a Pluma Agro-Avícola Ltda.³⁰, que foi fundada em fevereiro de 1999, na cidade de Dois Vizinhos, voltada à produção de ovos férteis e rações para aves.

²⁹ As principais empresas fornecedoras de São Paulo são a Santista, Canatiba e Vicunha.

³⁰ Em 2011, por exemplo a Pluma Agro Avícola foi a única empresa a realizar exportações na cidade de Dois Vizinhos, com um total de US\$ 7.496.232, desse valor, 25,35% foram pintainhos e 74,65% ovos para incubação (SECEX/MDIC, 2011).

A Pluma Agro-Avícola iniciou suas atividades com um plantel de 100.000 aves, depois vieram as parcerias, sendo a primeira iniciada em março de 1999, com a Granja Santa Cruz de propriedade do Sr. João Dalpasqualle (que também possuía granjas em Indaial – SC), onde o alojamento aumentou em 12.500 aves. No terceiro quartel do ano 2000, a parceira foi realizada com a Granja do Sr. Alberto Dalpasqualle, abrigando nesta, 6.000 matrizes. E, desta forma, foi ocorrendo o crescimento da empresa, sempre com parceria e/ou arrendamento.

Atualmente, a Pluma Agro-Avícola dispõe de um plantel próprio de 1.707.000 aves distribuídas nos Estados do Paraná (1.452.000) e Santa Catarina (255.000), através dos Incubatórios Pluma e parceiros: Incubatório Pluma (Dois Vizinhos – PR, com produção de pintainhos de 1 dia e capacidade de 6.500.000 ovos incubados/mês e 100 funcionários); Incubatório Cassilândia (Cassilândia – MS, com produção de 3.800.000 ovos por mês e capacidade de 3.200.000 ovos incubados mensal, com 140 funcionários); Incubatório Cruzeiro Agroavícola (Cruzeiro do Iguaçu – PR, com produção de pintainhos de 1 dia e capacidade de produzir 3.700.000 ovos incubados por mês, com 55 funcionários) e o Incubatório Avimasa (Mondaí – SC, com produção de 1.200.000 ovos e 1.000.000 de pintainhos mensais, com 60 funcionários).

Além das mais de 700.000 matrizes com os Frigoríficos abatedouros parceiros³¹ sendo o “Frango Ouro” de Aparecida do Taboão/MS; o “Frango Bello” de Itaquiraí/MS e o “Mais Frango” de Miraguai/RS. Produzindo também, como já mencionamos, rações para aves, através de sua marca, “Rações Colina”, com unidade industrial em Dois Vizinhos.

No mercado nacional a empresa distribui seus produtos no Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Goiás, Bahia, Acre e Rondônia. Já, no mercado externo a empresa exportou seus produtos para a Venezuela, Paraguai e Senegal e já chegou a exportar para os Emirados Árabes e Mali.

Vale a pena destacar que, verificamos em 2013, as mesmas dificuldades observadas por Flores, em sua pesquisa sobre a industrialização do Sudoeste do Paraná, em 2009, ou seja, a dificuldade das indústrias avícolas em encontrar operários, mesmo, trazendo trabalhadores da área rural das cidades locais. Por exemplo, a Galha Azul Avícola e a BRF de Francisco Beltrão, arcam com o custo do transporte para trazer trabalhadores das cidades locais, entre elas Marmeleiro, Renascença, Manfrinópolis, Verê, Enéas Marques etc. e as empresas avícolas de Dois Vizinhos (BRF e Pluma Agro Avícola), arcam com os custos de transporte para buscar trabalhadores nas áreas rurais de Boa Esperança do Iguaçu, Cruzeiro do Iguaçu, Salto do Lontra e São Jorge d’Oeste.

Deste modo, verificamos que as indústrias avícolas presentes nos centros da rede de Francisco Beltrão contribuíram para ampliar a dinâmica da rede, gerando empregos e renda, passando desde os industriais produtores de ovos e pintainhos, pelos pequenos

³¹ Os abatedouros parceiros são: <http://www.frangooouro.com.br/>; <http://www.frangobello.com.br/> e <http://www.maisfrango.com.br/>. E, sua marca de ração é <http://www.racoescolina.com.br/>.

proprietários rurais integrados às indústrias, aos operários nas indústrias, as próprias indústrias abatedoras de aves, as empresas que comercializarão os produtos e as cidades e região, pois estas receberão os recursos, dos salários dos funcionários³² das empresas (operários e agricultores) que, gastarão seus recursos na aquisição de mercadorias e serviços, além disso, as municipalidades onde estão instaladas tais indústrias, receberão os impostos que lhes são devidos, como por exemplo, o ICMS.

Para além dos centros da rede de Francisco Beltrão, essas empresas dinamizam outros centros, pois estas adquirem matérias-primas de outras localidades, como por exemplo, farelo de soja de Rondonópolis – MT e Lucas do Rio Verde – MT; embalagens de São Paulo e Chapecó – SC, que por consequência, necessitam ser transportados de e para Francisco Beltrão, envolvendo empresas de transporte (Coptrans) e outros, que geram os empregos indiretos. Além disso, a dinamização da rede é realizada por meio das interações que essas cidades mantêm com outros países através da exportação de produtos elaborados pelas indústrias avícolas e da importação, geralmente trazendo máquinas e equipamentos.

Essa dinâmica da avicultura não é uma particularidade, apenas dos centros da rede, mas diz respeito a uma totalidade estruturada em nível nacional. Basta verificarmos o aumento do consumo *per capita* de aves ao longo das duas últimas décadas, conforme gráfico 3.

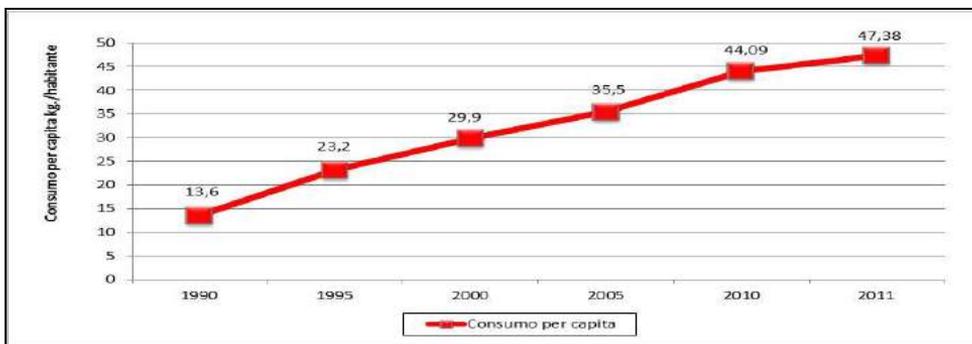


Gráfico 3 – Consumo de Carne de Frango no Brasil

Fonte: ABEF, 2012.

Org.: CASARIL, C.C., 2014.

Esse aumento generalizado do consumo de carne de frango no Brasil, iniciado nos anos 1990, como uma das âncoras da política econômica do início do Plano Real, foi em muito ampliada no Governo Lula. O que por sua vez, nos leva a entender os

³² Só para termos uma ideia, a Galha Azul Avícola e a BRF de Francisco Beltrão, geram juntas 4065 empregos, onde o menor salário pago em 2013 por estas empresas era de R\$ 842,00 e, se imaginarmos que, todos os funcionários recebessem esse salário, teríamos a injeção de R\$3.422.730 mensais na economia de Francisco Beltrão.

investimentos realizados pelos industriais desse setor em nosso país³³. Essa dinâmica fez nascer uma grande cadeia da indústria avícola. Além disso, várias foram as empresas “acessórias” que nasceram para prestar serviços às indústrias avícolas. Na rede de Francisco Beltrão, temos como exemplo de empresas “acessórias” a Kucmaq e a Sulmetal de Dois Vizinhos, as quais já explicamos suas gêneses no capítulo anterior.

Destacando que, nos anos 2000 as empresas Kucmaq (80 funcionários) e Sulmetal (65 operários), ampliaram suas áreas de atuação, passando pela região Sul e alcançando a região Centro-Oeste. Importaram máquinas da Alemanha (corte a laser, dobradeiras e centros de usinagem). Atualmente, essas empresas concorrentes, produzem nebulizador eletro pneumático, esteiras para pendurar frango, cabines de sangria, tanque de escaldagem, depenadeira, calha para separar miúdos, máquina lavadora e de resfriamento de aves, máquina embaladeira, plastificadoras de caixas de papelão etc.

Já no que diz respeito ao centro urbano de São João, verificamos que o mesmo realizou em 2011, apenas exportações por intermédio da empresa Coasul³⁴, que encaminhou Soja (US\$ 13.783.291, ou 89,27%) e Trigo (US\$ 1.656.000, ou 10,73%) para a China (79,1% do total); Coréia do Sul (3,59%); Holanda (6,58%) e Tunísia (10,73%).

Para falarmos sobre a dinâmica da Cooperativa Agropecuária Sudoeste Ltda. - COASUL³⁵, se faz importante relatarmos um pouco sobre seu processo histórico³⁶ (não havíamos mencionado esse processo até o momento, pois foi somente no último REGIC publicado em 2008 que São João inseriu-se na rede urbana de Francisco Beltrão).

A COASUL foi fundada em 1969, visando suprir a ausência de armazéns e as dificuldades de escoamento da produção para os centros consumidores, outra questão de grande relevância foi a dificuldade para a aquisição de insumos, que se somaram às demais e estimularam um grupo de 43 agricultores a constituírem uma cooperativa agropecuária, que se realizou em 21 de junho de 1969 em São João – PR.

À medida que a produção e o número de cooperados foi aumentando, a construção de entrepostos foi se fazendo necessária, assim, nos anos 1970, foram construídos entrepostos em Chopinzinho (1975) e em São Jorge d’Oeste (1976); na década de 1980 foi a vez dos entrepostos em Sulina (1982), outro em Chopinzinho (1983), São João (1984); em 1986 a COASUL construiu um armazém sementeiro, para sementes beneficiadas (6.600 ton.); nos anos 1990, foram construídos entrepostos em

³³ Só para termos uma ideia, as unidades industriais produtoras de carne de aves, instaladas na rede de Francisco Beltrão, a BRF de Dois Vizinhos e Francisco Beltrão, somam 1 milhão e 400 mil aves por dia e a Coasul, já atinge 100 mil frangos por dia, estas atingem juntas 45 milhões de aves por mês.

³⁴ Vale destacar que, em 2007 e 2009 a Coasul exportou somente Soja. Em 2007, esse produto contabilizou US\$ 7.607.781 e, foi encaminhado para a Alemanha (0,49% do total); China (36,7%); Espanha (20,15%); Holanda (34,85%); Portugal (7,53%) e Reino Unido (0,27%). E, em 2009, a exportação contabilizou US\$ 26.815.460 e, foi encaminhado para a China (91,8% do total); Coréia do Sul (1,34%) e Holanda (6,87%).

³⁵ Em 2007 a Cooperativa alterou sua razão social para Coasul Cooperativa Agroindustrial.

³⁶ O processo histórico da Coasul é apresentado, a partir de informações recebidas em trabalho de campo, realizado em 2012, somados as informações contidas no Relatório Anual de 2011 da COASUL.

Renascença e Saudade do Iguaçu (1999). Em 1994 iniciou-se o Laticínio COASUL, instalando um posto de recebimento e resfriamento de leite, o que por sua vez, possibilitou novas oportunidades para pequenos produtores. Destacando que, em 2002 a cooperativa fez uma parceria, alugando o laticínio para a Frimesa.

Nos anos 2000, a cooperativa claramente, obteve um grande crescimento. Em 2000, a COASUL instalou em estruturas alugadas, os entrepostos de Itapejara d'Oeste e Bom Sucesso do Sul³⁷ e, instalou suas primeiras lojas de Insumos em Rio Bonito do Iguaçu e Francisco Beltrão; e, em 2008 foram instaladas as lojas de insumos de Palma Sola-SC e Enéas Marques.

Em 2002 foi instalado o entreposto de Porto Barreiro. E, diante das dificuldades da CAMDUL - Cooperativa Agrícola Mista Duovizinhense Ltda., em 2007 a Coasul alugou parte de suas estruturas, sendo os seguintes entrepostos: Boa Esperança do Iguaçu, Cruzeiro do Iguaçu, Nova Prata do Iguaçu, Salto do Lontra Verê e Sede Progresso (Verê) (estas foram adquiridas em 2012).

Em 2004 foram construídas as unidades de Rio Bonito do Iguaçu e Marmeleiro. Nesse mesmo ano, foi iniciado o processo de agroindustrialização da cooperativa e, em sua fase inicial foi construído a indústria de Rações. A segunda fase, realizou-se em 2008, com o começo das atividades avícolas, onde o primeiro lote de frangos foi abatido na Coopavel. Em 2010, inaugurou-se uma indústria de rações, voltada a atender à demanda dos integrados na avicultura e, juntamente com lançamento da Marca *LeVida*, inaugura-se o Abatedouro de Aves Coasul³⁸.

Interessante notar, como descrevemos sucintamente que a COASUL teve um grande desenvolvimento e, com ele todo um desenvolvimento regional prosperou, com geração de empregos, impostos e com o fortalecimento econômico dos cooperados.

Atualmente, a prestação de serviços da COASUL envolve o recebimento, beneficiamento, armazenagem e comercialização de grãos como soja, milho, trigo, feijão, arroz, triticale, centeio e aveia. Também, comercializa e distribui insumos, implementos, ferramentas e máquinas. As operações, envolvem ainda, serviços de transportes e uma rede de supermercados (Supermercado de São João; Supermercado de São Jorge d'Oeste e Supermercado de Sulina). A cooperativa também, industrializa carnes de aves (*Le Vida*)³⁹, possuindo aviários próprios e uma rede de agricultores integrados, neste setor soma ainda, a indústria de rações. Além disso, conta com uma rede de armazéns a partir de seus entrepostos, sem esquecer que os cooperados recebem assistência técnica de uma equipe própria, formada por engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas. Para finalizar, vale ressaltar que, em 2012 o número de cooperados era de 5.374 e o de funcionários de 1.591 trabalhadores.

³⁷ A estrutura de Bom Sucesso do Sul foi adquirida em 2005.

³⁸ Em julho de 2012 teve início o 2º turno do abate de aves. Nesse mesmo ano, a COASUL instalou uma unidade própria em Dois Vizinhos, para recebimento de cereais, com capacidade de armazenar 200.000 sacas.

³⁹ No segundo semestre de 2013 a COASUL passou a exportar parte de sua produção de frangos (a estimativa é de que a produção de frangos atinja 170 mil dia no início do segundo semestre de 2014), inicialmente para Europa, África e América Central.

Vale destacar que, segundo o gerente de operações da COASUL, Luiz Carlos Walter, atualmente (em 2013), a empresa está realizando o maior investimento de sua história, os quais serão aportados na ampliação e manutenção de suas unidades, o valor reservado para os investimentos, atinge os R\$ 50 milhões, lembrando que em 2011 e 2012 a cooperativa investiu cerca de R\$ 25 milhões, somando a aquisição e ampliação das unidades. Em 2013, onze unidades da cooperativa passarão por investimentos, que proporcionarão um aumento da área para armazenamento em um milhão de sacas; aumento da capacidade de secagem para 660 ton./hora; serão adquiridas máquinas modernas e maiores para limpeza de grãos; 24 empilhadeiras que aumentaram a velocidade na prestação de serviços aos produtores na entrega de insumos; oito tombadores, sendo dois para bitrens; somando ainda, os investimentos planejamentos para ampliação e modernização das lojas e da parte elétrica das unidades.

Outro fato importante a se destacar é que, assumiram o cargo de Diretor Presidente da COASUL, os seguintes cooperados Izaltino Rossi, de 1969 a 1970; Ângelo Rafael Brusamarello, de 1970 a 1971; José Antonio Scholtz, de 1971 a 1976 e Paulo Capelin Fachin, que assumiu em 1976 e se mantém no poder até o momento. Ou seja, esta cooperativa teve até o momento quatro Diretores Presidentes, sendo que o último está no “poder” há 37 anos, o que subentende-se que, o perpetuasse no “poder” pode não ser um acontecimento ruim como muitos falam, até porque a COASUL teve um crescimento impressionante e possui a melhor posição entre as empresas localizadas na rede de Francisco Beltrão e região, quanto a seu valor (US\$) exportado desde, pelo menos 2007 (vide SECEX/MDIC e Revista Amanhã, 2010).

Destacando que a Sadia (atual *BRF*), presente com unidades produtivas em Francisco Beltrão e Dois Vizinhos (exporta aproximadamente 98% do que produz, ficando somente no mercado interno, as carcaças com problemas). Esta exportação poderia colocá-la na primeira posição entre as empresas exportadoras da rede, porém toda exportação é “faturada/contabilizada” pela sede exportadora da *BRF* de Paranaguá, ou seja, até poderíamos por hipótese estimar a quantidade de aves que foi exportada, mas não seu valor (US\$), pois até mesmo os funcionários do setor administrativo e logístico da *BRF*, de Francisco Beltrão (e também de Dois Vizinhos), não informam tais valores, verificamos isso, em um de nossos trabalhos de campo na empresa. Vale ressaltar que, as exportações da *BRF* (Francisco Beltrão e Dois Vizinhos)⁴⁰ não constam até mesmo nos dados do órgão oficial (SECEX/MDIC), somente aparece Paranaguá como centro exportador da *BRF* no Paraná.

O centro de Santa Izabel do Oeste realizou somente exportações através da empresa Irmãos Bocchi & Cia Ltda. exportando em 2011, soja (49,49%) e trigo (50,51%), que totalizaram US\$ 11.025.148 e foram encaminhados para a China (36,75% do total); Holanda (8,07%); Coréia do Sul (4,67%); Argélia (15,78%); Quênia (15,66%); Bangladesh (11,25%); Marrocos, (7,83%).

⁴⁰ Não sabemos se a não contabilização destas exportações para Francisco Beltrão e Dois Vizinhos prejudica ou não estas cidades na transferência de impostos. Todavia, acreditamos que não, pois se estivesse prejudicando, o poder público já teria tomado providências.

A empresa Irmãos Bocchi & Cia Ltda. ou Grupo Bocchi Agronegócios surgiu em março de 1962, em Santa Isabel do Oeste, como um pequeno comércio de secos e molhados, ferragens e tecidos. Ao longo dos anos, passou a atuar em outras atividades como: agricultura, cereais e insumos. A empresa cresceu muito e conta, atualmente com a matriz em Santa Isabel do Oeste e cinco unidades/entrepósitos localizadas em Dois Vizinhos, Nova Prata do Iguaçu, Ampére, Planalto e Realeza. A empresa também criou a Unidade de Beneficiamento de Sementes localizado junto à matriz. O Grupo Bocchi produz, anualmente mais de 300.000 sacas de soja, trigo, aveia e feijão e para a logística desses grãos possui uma frota própria de 12 caminhões que realiza o escoamento dos grãos entre os Estados do RS, SC, PR, MS, MT e SP e para os portos do PR, SC e SP, visando à exportação.

O centro urbano de Enéas Marques, foi outro centro que somente realizou exportações pela empresa Folem, Indústria e Comércio Ltda., que produz alimentos para animais e suas exportações contabilizaram US\$ 4.082.154, em 2007; US\$ 1.084.397, em 2009 e 3.410.567, em 2011. Em 2007, encaminhou toda sua produção para o Chile; em 2009, para o Chile (95,9% do total) e Paraguai (4,1%) e em 2011, a exportação foi toda encaminhada para o Chile.

A Folem surgiu como uma empresa acessória, voltada a prestar serviços para as indústrias avícolas. Em 1997, através do Sr. Altair Barazetti⁴¹ (Sócio fundador), surge a ideia de constituir uma empresa no ramo de fabricação de farinha e óleo de origem animal, para suprir as necessidades dos frigoríficos em processar tudo o que não servia para o consumo humano. Em 1999, Enéas Marques foi escolhida para sediar a empresa, pois encontra-se a uma distância de 200 Km de Chapecó - SC e Toledo, 25 Km de Francisco Beltrão e 50 Km de Dois Vizinhos, localidades onde estão instaladas unidades da *BRF*, ou seja, grandes indústrias abatedoras de aves.

Para se instalar em Enéas Marques, a empresa contou com a doação de um terreno de 30.000 m² e da terraplenagem da prefeitura. No final de 1999, a empresa começou a construção da unidade industrial e no início do segundo quartel do ano 2000, a empresa iniciou suas atividades, com capacidade para produzir 75 toneladas/dia e, atualmente, a capacidade produtiva é de cerca de 500 toneladas/dia. A empresa produz, farinha de vísceras de suínos e de aves, farinha de penas hidrolisadas, óleo de vísceras de suíno e de aves.

Outra empresa que vale a pena ser mencionada é a Satiare Alimentos, instalada em Nova Prata do Iguaçu. Lembrando que este centro não realizou operações de importação e exportação entre os anos de 2007, 2009 e 2011. A partir de trabalho de

⁴¹ O grupo Barazetti, proprietário da empresa Folem, soma outras quatro empresas, destas, além da Folem, outras duas produzem farinhas e óleos de origem animal, a Farima, de Tupãssi – PR e a Ipufol, de Ipuçu – SC. O grupo possui também a empresa Prestatti, com matriz instalada em Erechim – RS e uma filial em Enéas Marques, esta empresa atua na produção de soluções para processamento de resíduos frigoríficos de origem animal (aves e suínos). A Prestatti, produz digestores para vísceras e penas, moinhos para farinha de vísceras, máquina de prensar penas de frangos e perus, triturador de ossos, silos para armazenagem de farinhas, secador de farinhas, tanques para armazenamento de óleo, etc. Destacando que, em 2013, a Folem possuía 220 funcionários.

campo realizado em 2011 e 2012, verificamos que a Satiare Alimentos iniciou suas atividades nos últimos meses de 2010, sendo uma empresa constituída a partir da união de capitais de empresários regionais, onde os investimentos alocados ultrapassaram 23 milhões de reais, para a edificação de uma unidade fabril com área construída de 7.800 m². A empresa atua no processamento de carne de suínos, fabricando linguiças fininhas, calabresas, bacon, mortadelas, presuntos, salsichas, cortes especiais etc. Mas, aqui o fato mais importante é que, essa empresa foi vendida em agosto de 2012 para a Cooperxanxerê (do Oeste de SC), por R\$ 40 milhões. Conforme fomos informados a cooperativa, pretende investir outros R\$ 7 milhões na modernização da indústria.

E, em relação ao processamento, verificamos que os animais são abatidos na Cooperxanxerê e depois encaminhados para industrialização na Satiare. A cooperativa possui mais de 600 cooperados integrados no Oeste catarinense, de onde inicialmente estão sendo obtidos os animais, porém, a cooperativa pretende integrar pequenos agricultores da região Sudoeste do Paraná, mais especificamente de Enéas Marques e municípios vizinhos. No final de 2012 a empresa processava 50 toneladas/dia de carne suína e contava com 260 funcionários. A empresa firmou parceria com a Coptrans, para transporte dos produtos até a rede de distribuidores no mercado brasileiro. Diariamente, deslocam-se dois caminhões de cooperados da Coptrans de Nova Prata do Iguçu e a produção destina-se aos mercados consumidores dos Estados do PR, SP e, sobretudo, RJ, AL, PE e PI.

Como apresentamos no capítulo anterior e neste, as exportações realizadas pelas indústrias presentes nos centros da rede, iniciaram suas experiências na década de 1980 (indústria madeireira e avícola), mas foi a partir dos anos 1990 que a quantidade de importações e exportações foi aumentando, sobretudo, para Argentina.

Em 2011, verificamos que 33 empresas instaladas nos centros da rede realizaram exportações e 89 empresas importações. Em Barracão, 12 empresas realizaram exportações e 38 operações de importação, estas operações foram efetivadas em sua totalidade por empresas especializadas em export./import., principalmente de frutas e legumes. Francisco Beltrão, contabilizou nove empresas que realizaram exportações e 21 que realizaram importações, entre indústrias e empresas especializadas em export./import. Em Ampére, as quatro maiores indústrias de móveis que apresentamos, realizaram exportações, já as operações de importação foram efetuadas por cinco indústrias de móveis, uma de confecções e três especializadas em operações de export./import. Dois Vizinhos, contabilizou apenas uma empresa que realizou exportação e importação (podemos incluir ainda a *BRF*, que não é citada nos dados referentes as exportações da SECEX/MDIC).

As demais cidades da rede que realizaram exportações e/ou importações aparecem com praticamente uma empresa cada. O destaque fica para São João, que apesar de somar, apenas uma empresa, obteve proeminência, pois a empresa COASUL, obteve o maior valor nas exportações entre os centros da rede e, portanto, é a empresa da rede melhor posicionada no Estado do Paraná.

Podemos verificar, a partir dos mapas dos fluxos das importações e exportações, que os centros da rede, atualmente possuem maiores ligações em relação às exportações com a China, Paraguai, Argentina e Chile, mas se destacam ainda, 32 países da América Central, Europa, África e Ásia. Em relação às importações, as maiores interações são realizadas com a Argentina, China, Paraguai, Chile e Alemanha, somando-se ainda, outros 24 países da América do Sul, do Norte, Europa e Ásia.

Os produtos que mais se destacam nas exportações são os fornecidos pela indústria avícola (carnes de aves, ovos para consumo humano e ovos fertilizados), lembrando que a *BRF* não apresenta as exportações realizadas pelas unidades de Dois Vizinhos e Francisco Beltrão, porém sabemos que a quantidade exportada alcança os 99% e o total de aves abatidas por estas duas unidades chega a 1 milhão e 400 mil unidades/dia, ou seja, essa empresa possui uma grande dinâmica no mercado externo. Destacando que, até mesmo o setor de logística que antes, no tempo da Sadia S.A., possuía uma divisão em Francisco Beltrão e Dois Vizinhos, encontra-se agora centralizado em Curitiba. As unidades da *BRF* instaladas nos centros da rede, encaminham seus produtos, conforme, verificado em trabalho de campo, para a Europa, Arábia Saudita, Emirados Árabes e África. Além disso, a *BRF* importou máquinas e partes de máquinas da China, Espanha, EUA, França, Holanda, República Tcheca e Uruguai. Já A Pluma Agro-Avícola e a Gralha Azul Avícola, realizaram exportações para a Argentina, Arábia Saudita, Bélgica, Bolívia, Colômbia, Costa do Marfim, Dubai (Emirados Árabes), Espanha, Gana, Holanda, Mali, Paraguai, Portugal, Senegal e Venezuela. Ressaltando ainda que, a Gralha Azul Avícola, foi uma das indústrias que trouxe em 2012, trabalhadores haitianos (a maioria das empresas que trouxeram trabalhadores Haitianos, para o Sudoeste do PR, encontram-se em Pato Branco). Aqui podemos incluir ainda, a empresa Folem (uma empresa acessória do setor avícola), produtora de farinha e óleo para alimentação animal (a partir de vísceras e penas de aves e suínos), que já exportou para o Chile e Paraguai. Em relação ao mercado interno, verificamos que esse setor adquire matérias-primas na região Sudoeste do Paraná e Oeste catarinense, além de farelo de soja do MT e embalagens de SP e SC, somam-se ainda máquinas e equipamentos de SP e Curitiba. As empresas Kucmaq e Sulmetal comercializam seus produtos na região Sul e Centro-Oeste. A Pluma Agro-Avícola distribui seus produtos em toda região Sul e Sudeste, além dos Estados do MS, GO, BA, AC, RO. E, a empresa COASUL, comercializa seus produtos “*Le vida*” em todo o território nacional. Aqui podemos incluir ainda os produtos da suinocultura, produzidos pela *SATIARE* de Nova Prata do Iguçu que distribui seus produtos nos Estados do PR, SP, RJ, AL, PE e PI.

Em relação ao setor madeireiro, podemos destacar as empresas Camilotti Camidoor, Fremapar e Mazza que produzem, principalmente, chapas de compensados e portas. Estas empresas possuem, uma grande dinâmica na rede, pois encaminham seus produtos para África, América do Sul, América Central (Ilhas do Caribe), Europa e Oriente Médio. E suas comercializações no mercado interno alcançam todo o território

nacional. E, adquirem suas matérias-primas de áreas de reflorestamentos situadas no PR, SC e MS.

Entre as indústrias moveleiras, instaladas na rede de Francisco Beltrão, verificamos que as mesmas fazem ou já fizeram exportações (camas, dormitórios, cozinhas, pias e lavatórios de inox, etc.) para Angola, Argentina, Chile, Equador, Guatemala, Honduras, Inglaterra, Panamá, Paraguai e Uruguai. E já realizaram importações (chapas de *MDF*, máquinas e equipamentos) da Argentina, Alemanha, China, Itália, Taiwan, Turquia e Suécia. Em relação ao mercado interno, verificamos que os produtos das indústrias moveleiras instaladas nos centros da rede, alcançam todo o território nacional (aproximadamente 60% de suas vendas se concentram em SP e na região Sul). Por exemplo, a Ghelplus distribui seus produtos em todo território nacional; a Notável, comercializa seus produtos nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste e nos Estados de AL, BA, PA, PB, PE, PI, SE e TO; a Simonetto, comercializa seus produtos na região Sul e nos estados do AC, BA, ES, MT, RJ, SP e SE; a Movelmar distribui seus produtos na região Sul e em São Paulo e os produtos da Marel e da Dimare são comercializados na Região Sul e nos Estados de AL, CE, ES, MA, PB, PE, RJ, SE e SP. Já, as mercadorias destinadas à renovação de estoques desse setor produtivo são adquiridas no RS, principalmente em Bento Gonçalves, Flores da Cunha e Caxias do Sul, no PR e em SP.

Em relação às empresas agroindustriais e cooperativas, responsáveis por fazer a comercialização e escoamento da produção dos centros da rede, verificamos que as empresas de maior destaque são a COASUL e a Irmãos Bocchi & Cia Ltda., que já exportaram grãos (soja e trigo) para a Alemanha, Argélia, Bangladesh, China, Coreia do Sul, Espanha, Holanda, Marrocos, Portugal, Quênia, Reino Unido e Tunísia. E, juntamente com a Plantanense, já importaram matérias-primas para produção de fertilizantes, máquinas e equipamentos da Alemanha, Canadá, China, Espanha, EUA, França, Holanda, Israel, Itália e Rússia.

O setor de alumínio já importou vidro temperado, peças e ligas de alumínio, alumínio em forma bruta, artefatos de ferro e máquinas da China, Coreia do Sul, EUA e Hong Kong. Somando-se às suas exportações que já se realizaram para a Argentina, Chile, Colômbia, Europa, Paraguai, Uruguai e Venezuela. No mercado nacional as vendas são realizadas em todo território nacional e pelos *sites* das principais redes varejistas. As aquisições de matérias-primas ocorrem em SP, mas a maior parte vem diretamente do mercado externo.

As indústrias de confecções instaladas nos centros da rede de Francisco Beltrão, importam ou já importaram tecidos, produtos acabados (como camisas, ternos, paletós, *sobretudos* etc.), máquinas e equipamentos da Argentina, Alemanha, China, Coreia do Sul, EUA, Itália e Peru. E, atualmente, verificamos que nenhuma indústria do segmento de confecções estão realizando exportações. Porém, conforme Flores (2009), a empresa Traymon e a Krindges já realizaram exportações, a primeira para Portugal e a segunda para Itália. No mercado interno, as indústrias de confecções instaladas na rede, buscam matérias-primas no PR, SC (Brusque), RS (Caxias do Sul), MG (Belo Horizonte) e SP

(Americana, São Paulo e Tatuí). O principal mercado consumidor desse segmento localiza-se na região Sul e Sudeste, mas os produtos alcançam todo o território nacional, com exceção do Estado do Amazonas. Algumas destas empresas atuam com lojas próprias, como por exemplo, a Latreille que atualmente possui sete lojas próprias, com unidades em Francisco Beltrão, Pato Branco, Coronel Vivida, Chopinzinho, Guarapuava e duas em Dois Vizinhos; e a Raffer que, também possui sete lojas próprias, em Francisco Beltrão, Pato Branco, Toledo, Londrina, Cascavel, Chapecó e Concórdia. Não nos esquecendo ainda, que muitas empresas desse segmento instaladas na rede prestam serviços para outras empresas (facção), especialmente para as grandes redes varejistas Renner e C&A.

Em relação às empresas especializadas nas operações de importação e exportação, sobretudo, as localizadas em Barracão, verificamos que a maior parte das operações são realizadas com a Argentina, levando sobretudo, banana, cebola e melancia e trazendo principalmente, peras, maçãs, cebolas e feijão. A empresa Benini, que analisamos, realizou também, importações do Chile, China, Espanha, EUA, Itália e Portugal. E, no mercado interno comercializa seus produtos em todo o território nacional (concentrando-se em São Paulo, Belo Horizonte e Rio de Janeiro).

Verificamos que a empresa Tram's, produtora de cafés, balas, chicletes, pirulitos etc., contribui para ampliar a dinâmica da rede no mercado externo, pois conforme fomos informados já chegou a exportar para 15 países da América Latina, Central e do Norte, África e Oceania. E, no mercado interno, comercializa seus produtos no Oeste e Sudoeste paranaense e no Oeste catarinense.

Ao analisarmos a dinâmica atual do setor produtivo e suas contemporâneas interações espaciais, verificamos que a rede urbana de Francisco Beltrão se torna cada vez mais complexa, “[...] uma complexificação, vinculada a intensificação dos processos de produção, circulação, distribuição e consumo [...]” (FRESCA, 2002, p.17). E, essa complexidade se amplia à medida que se amplia a divisão territorial do trabalho e, com isso, notamos que mesmo cidades locais a exemplo de São João, Enéas Marques, Santa Izabel do Oeste, entre outras, realizam interações diretamente com outros países, da América Latina, Europa, África, Ásia etc., ou seja, mantêm relações não apenas com a rede urbana estrutura pela teoria das localidades centrais (vide a REGIC publicada em 2008), mas se estruturam, ao mesmo tempo, em outra rede urbana, deste modo, um dos aspectos desta complexidade diz respeito ao fato de cada cidade situar-se em pelo menos duas redes.

Assim, a rede estruturada pelo REGIC é uma rede mais regular e a outra, uma rede mais irregular e menos sistemática, pois abrange um grande número de interações, tanto internas, como externas. Conforme Fresca (2004, p. 248) “[...] a inserção de um núcleo em outras redes ocorre vinculada aos outros papéis que este desempenha, sejam eles singulares ou complementares em relação a outros centros. E o fato da inserção em outra rede ser não sistemática e irregular é, em realidade, uma das traduções das diferentes participações na divisão territorial do trabalho [...]”.

Por exemplo, Ampére mesmo sendo um centro local na área de influência de Francisco Beltrão nos anos 1960 e 1970, cuja dinâmica era dada, sobretudo, pela distribuição da produção rural de bens e serviços, foi nos anos 1990 e 2000 se transformando em um centro especializado na produção industrial moveleira e confeccionista. Deste modo, a cidade se inseriu em diversas relações que dão conta da aquisição de matérias-primas, fluxos de mão de obra, produção, distribuição da produção que alcançam todos os Estados brasileiros (concentrando-se no Sul e Sudeste do país) e uma pequena parte da produção é encaminhada para o mercado externo, não nos esquecendo ainda que, tais relações produzem fluxos financeiros, responsáveis, principalmente, por manter a dinâmica econômica do centro urbano.

Situação distinta acontece em São João, que a partir de uma cooperativa (COASUL), insere-se atualmente como um centro de grande expressão na produção agroindustrial cooperativista, fazendo o encaminhamento de grãos e de carnes de aves para o mercado nacional e externo, ou seja, insere-se na rede internacional de comercialização de *commodities*. Outro exemplo dessa dinâmica, temos em Santa Izabel do Oeste, um centro local que a partir de uma empresa agroindustrial (Irmãos Bocchi e Cia Ltda.) insere-se na rede internacional de comercialização de grãos.

Francisco Beltrão e Dois Vizinhos, a partir da empresa *BRF* e de outras do setor avícola, inserem-se na rede de comercialização destes produtos, setores estes que suscitam a maior quantidade de empregos industriais nestes centros. Em Francisco Beltrão, destacam-se também o setor moveleiro e confeccionista através da aquisição de matérias-primas, especialmente da China e da comercialização destes produtos no mercado interno, alcançando todo território nacional e no mercado externo, sobretudo, na América Latina.

Essa análise, portanto, nos permitiu verificar o quão complexa é a dinâmica da rede atual. Uma rede que nos anos 1970 possuía um padrão de “tipo” *christalleriano* e era praticamente isolada no quadro nacional e que, atualmente, a partir da divisão territorial do trabalho, se insere em uma rede de alcance mundial, ou seja, a rede passou por uma substancial transformação que a retirou do isolamento e da situação periférica.

Para termos uma ideia, o parque industrial instalado nos centros da rede urbana de Francisco Beltrão, possuía em 2010, um total de 1.562 unidades industriais, as quais geravam 25.862 empregos. Se fizéssemos uma contabilidade básica, multiplicando o total desses funcionários com o salário base dos trabalhadores na indústria no Estado do Paraná em 2013, ou seja, R\$ 949,53, teríamos um total de R\$ 24.556.744,86 injetados mensalmente na economia dos centros da rede. E, além disso sabemos que uma porcentagem substancial dessa renda será extraída/deslocada para as principais centralidades da rede, ou seja, Francisco Beltrão e em menor nível, Dois Vizinhos.

Se ampliarmos a análise, contabilizando o total de empresas do setor terciário, que somavam 6.064, em 2010 e geravam 35.549 funcionários, e se realizarmos o mesmo cálculo, feito para o setor produtivo, verificaremos que, utilizando-se o piso salarial pago aos funcionários do comércio em geral de Francisco Beltrão, em 2013, ou seja, R\$850,00, teremos um total mensal de R\$ 30.216.650,00 inseridos na economia

dos centros da rede. Que ao somarmos com a massa salarial do setor produtivo, totalizariamos R\$54.773.394,86 injetados mensalmente na economia da rede. E, como mencionamos, uma porcentagem substancial dessa quantia será deslocada para Francisco Beltrão e Dois Vizinhos, as principais centralidades da rede.

Deste modo, podemos ver ainda, que a média de empregos gerados por cada indústria na rede é de 16,55 empregos e a média do setor terciário é de 5,86 funcionários. Somente, por esta pequena análise, pode-se dizer claramente que o setor produtivo é o principal responsável pelo desenvolvimento regional. Além disso, podemos dizer que a ampliação desse setor é fator primordial para o desenvolvimento econômico dos centros da rede, pois sob o capitalismo a distribuição de renda ocorre quando a conjuntura econômica é expansiva em investimentos produtivos (MARX, 1983; LENIN, 1982).

Um outro nível de interações verificado se desenvolve através da circulação da mais-valia, da renda da terra, dos lucros comerciais e produtivos. Por exemplo, em nossos trabalhos de campo nos centros da rede, conversamos com muitas pessoas, desde agricultores a proprietários industriais e de estabelecimentos comerciais e de serviços. E, nestas conversas, verificamos que o excedente financeiro gerado nos centros da rede são em parte reinseridos no próprio negócio e em parte encaminhado para investimentos em diferentes setores no próprio centro urbano e município. Nos últimos anos, a maior parte dos investimentos estão sendo alocados na especulação da terra urbana (quarta renda, analisada por Ignácio Rangel) e na construção civil, especialmente na aquisição e na construção de unidades habitacionais (parte das edificações são voltadas a comercialização e alcançam lucros acima de 100%; além de ampliar, a classe dos rentistas, via aluguel⁴²). Existem ainda grupos comerciais e industriais, especialmente o Grupo Meimberg que investe parte de seu excedente financeiro na aquisição de outras empresas do setor secundário e terciário instaladas no PR e SC. Não nos esquecendo ainda da COASUL que reinsere seus excedentes na construção de novos entrepostos nos centros da rede e em meados dos anos 2000, direcionou grande parte de seus excedentes para uma nova área de atuação, a agroindustrialização, construindo aviários próprios e um moderno frigorífico de abate de aves. Uma pequena parte ainda é reinvestida em atividades agropecuárias, sobretudo, na aquisição de terras e tecnologia (destaque para o melhoramento do rebanho leiteiro – atualmente a região é a principal bacia leiteira do Estado do Paraná).

Para encermos essa parte, vale a pena mencionarmos que os fluxos da rede urbana são representados em sua quase totalidade pela infraestrutura viária, expressando uma intensa fragmentação. O mais importante acesso se dá por meio da BR-373, que promove o escoamento de boa parte da produção regional, complementando-se com uma densa malha de estradas rurais, principalmente

⁴² Em relação a construção de apartamentos, verificamos que a classe dos profissionais liberais, especialmente a classe médica é a que mais realiza investimentos neste setor. Em, pesquisas no cartório de imóveis, no setor de obras da prefeitura de Francisco Beltrão e com os corretores imobiliários, verificamos que existem médicos que possuem mais de 60 apartamentos na cidade, todos alugados.

municipais, numa configuração radial das rodovias. Interessante destacar que, desde 2008, veem ocorrendo discussões políticas e estudos de viabilidade para construção de um ramal da FERROESTE - Estrada de Ferro Paraná Oeste S.A. de Cascavel (região Oeste do Paraná) até Chapecó (Santa Catarina), passando por Francisco Beltrão e Pato Branco no Sudoeste do Paraná. A ampliação do ramal da FERROESTE em Cascavel já iniciou ligando o município de Guairá-PR fronteira com MS. Se o ramal ligando o Sudoeste sair do papel aumentará os fluxos das produções rurais, agroindustriais e industriais dos centros da rede de Francisco Beltrão, tanto de e para SC, como de e para MS, além da possibilidade de escoamento das produções para exportação via Porto de Paranaguá (ACAMSOP, 2008; AEN, 2008).

Em conversa com o gerente administrativo da COPTRANS, cooperativa de transportes sediada em Francisco Beltrão, este se mostrou favorável a construção do ramal, pois segundo ele, mesmo existindo esse entroncamento ferroviário em Francisco Beltrão, o escoamento das produções via caminhões irá continuar, pois estes dois modais não suprirão as necessidades futuras da região, que a cada dia vem aumentando a quantidade da produção agroindustrial e industrial que é encaminhada para o mercado consumidor de outros Estados brasileiros e para os portos de SC e PR. Ou seja, uma vez, ouvíamos da classe dos rodoviários (transportadoras e caminhoneiros), a negativa em relação à construção de mais ramais ferroviários, pois o receio era que acabaria gerando muitos desempregados no setor, porém a análise atualmente é outra, até mesmo eles veem a necessidade da construção de infraestruturas de diferentes modais, para sustentar e ampliar o crescimento econômico nacional.

Conforme a rede formada pelo REGIC (IBGE, 2008), o centro de Francisco Beltrão é polarizado por Cascavel, o que não vai de encontro com nossa análise, pois a partir desse estudo, percebemos que os maiores fluxos produtivos e comerciais da rede são realizados com Curitiba e São Paulo.

Outro fato importante é que, no último REGIC, publicado pelo IBGE em 2008, Francisco Beltrão, não possuía nenhuma interação com Chapecó, a principal centralidade da mesorregião Oeste catarinense. Porém, pelo fato de Francisco Beltrão não contar com nenhuma companhia de aviação comercial (de 2011 ao início de 2013, a empresa “NHT Linhas Aéreas⁴³”, atuou em Francisco Beltrão com voos diários com destino a Curitiba, passando por Concórdia, mas devido à falta de demanda, especialmente pelos preços praticados por esta empresa, as passagens variavam entre R\$400,00 a R\$650,00, a NHT obrigou-se a encerrar suas atividades na cidade), o empresariado e a população como um todo que necessite se locomover para centros maiores, como Curitiba, São Paulo, Florianópolis etc., na maioria das vezes viaja com

⁴³ A companhia NHT Linhas Aéreas pertencia à holding JMT de Santa Maria - RS, comandada pelo empresário Pedro Teixeira, foi vendida em 2012 para o Grupo Acauã do empresário Jorge Barouki com base em Balneário Camboriú, e passando a se chamar Brava Linhas Aéreas (Revista Amanhã).

seu próprio automóvel para a cidade de Chapecó⁴⁴, e deste centro se utiliza do aeroporto, destacando ainda que, se as passagens forem compradas com antecedência (via internet) o preço sai razoavelmente em conta, isso se compararmos aos preços das passagens aéreas que estavam sendo praticadas pela empresa que atuava em Francisco Beltrão.

Assim, devido a este fato, podemos falar que a centralidade de Francisco Beltrão está ligada diretamente com Chapecó, principalmente no que tange aos serviços de transporte aéreo, pois como já afirmamos, vários empresários se utilizam deste serviço, além das Universidades Estaduais e Federais que de tempos em tempos necessitam trazer professores de outras instituições para ministrarem palestras e comporem bancas de concurso e de defesas de dissertações de mestrado. Só destacando aqui, mais uma razão para as mobilizações dos empresários junto aos representantes políticos da região para a construção do Aeroporto Regional do Sudoeste do Paraná, este que servirá a todos centros das redes de Francisco Beltrão e de Pato Branco, porém pelas pesquisas realizadas, uma das alternativas seria a instalação do mesmo no centro urbano de Renascença (localizada entre Francisco Beltrão e Pato Branco), abrangendo assim, uma demanda regional, incentivando ainda, a geração de novos investimentos no centro local de Renascença. Porém, as problemáticas político-partidárias não levam em conta essa análise de integração regional e cada uma das duas principais centralidades da região batalham para que a construção desse aeroporto seja realizada em seu território municipal.

⁴⁴ Francisco Beltrão, distancia-se de Cascavel em 192 Km e de Chapecó – SC em 179 Km, em uma rodovia em melhores condições se comparado a que direciona-se para Cascavel. E, além disso, Cascavel, praticamente não possui voos regulares para os maiores centros (os voos foram desativados várias vezes nos últimos anos, por problemas na pista do aeroporto e devido estar localizado em uma área de ventos muito fortes, tanto é que igualmente como ocorre com Francisco Beltrão, Cascavel tenta instalar um aeroporto regional).

Considerações Finais

Neste artigo, analisou-se a dinâmica atual da rede urbana de Francisco Beltrão, verificando suas contemporâneas interações realizadas pelo setor secundário.

Uma das questões mais importantes foi verificar que, os centros urbanos da rede analisada, situam-se em pelo menos duas redes, a primeira estruturada pela teoria das localidades centrais (REGIC), portanto, uma rede mais rígida e sistemática, onde centros locais mantêm relações com a área rural e com os centros de sua rede e, a segunda menos rígida e estruturada por fluxos irregulares.

Deste modo, segundo o REGIC (IBGE, 2008), Francisco Beltrão polariza uma rede urbana que compreende 25 centros, porém constatamos que no que se refere a dinâmica do setor produtivo, verificamos que as interações da rede se ampliam ainda mais, pois possibilita que centros locais (de menor nível hierárquico da rede) realizem interações diretamente com centros que comandam a rede urbana nacional e, até mesmo, com o mercado externo. Valendo enfatizar que, “[...] não apenas a relação de uma nação com outras, porém até mesmo toda a estrutura interna dessa nação, depende do nível de desenvolvimento de sua produção e de seu intercâmbio interno e externo” (MARX; ENGELS, 2007, p. 43).

A rede urbana de Francisco Beltrão na atualidade apresenta-se complexa e diversificada, fato ocasionado via acontecimentos históricos estruturados em sua formação e estruturação, somados a sua participação na divisão territorial do trabalho. Participando da complexidade desta divisão mediante a produção agroindustrial, soja, milho, trigo, aves, ovos, suínos entre outras produções de menor valor suscitado. Estas atividades foram implantadas e ampliadas a partir do terceiro quartel dos anos 1960 e, sobretudo, no decorrer dos anos 1970, via governo federal, através do SNCR e ampliação de órgãos extensionistas e de pesquisas científicas (vide Embrapa), o que contribuiu para uma efetiva modernização da agricultura e/ou inserção do capitalismo na agricultura nas áreas rurais da rede. Essa modernização contribuiu para que já nos anos 1960, fosse fundada a COASUL em São João, a maior cooperativa agroindustrial presente na rede, que por sua vez, contribuiu para que atualmente esse centro local passasse a manter relações com outros centros da rede a partir de seus cooperados e entrepostos instalados, além de relações estabelecidas diretamente com o mercado externo (vale destacar que a COASUL possui atualmente um frigorífico de abate de aves e a distribuição de seus produtos alcança todos os Estados do território nacional e alguns países da América Latina, Central, África e Europa). Francisco Beltrão e Dois Vizinhos, a partir da empresa *BRF* também mantêm relações com os centros da rede, sobretudo com seus integrados, responsável pela engorda de perus e frangos e com a mão-de-obra utilizada na indústria que provem de centros adjacentes a Francisco Beltrão e Dois Vizinhos, somando-se ainda interações realizadas através da aquisição de

matérias-primas (farelo de soja do Mato Grosso, embalagens de SP e SC, etc.), e relações mantidas com o mercado externo na aquisição de maquinários e no encaminhamento dos produtos. Somam-se a estas empresas a Galha Azul Avícola de Francisco Beltrão e a Pluma Agro Avícola de Dois Vizinhos.

Essa observação passou a se desenvolver, sobretudo nos anos 1980, quando ocorre uma descontinuidade, novas culturas se dinamizam, nascem novas indústrias e empresas do setor terciário, porém a dinâmica dessas relações se amplia nos anos 1990. Os centros da rede urbana como um todo passaram a ampliar e diversificar suas atividades produtivas no decorrer dos anos 1990 e, atualmente os alcances da rede se ampliaram ainda mais, sobretudo quando falamos em mercado externo, destacando as relações de importação e exportação mantidas com a Argentina e com a China. As empresas do setor moveleiro, vestuário, alumínio e alimentos, por exemplo, distribuem seus produtos em todas as regiões brasileiras, destaque para os produtos da GAAM e Ghelphus de Ampère e MTA de Marmeleiro, que são comercializados por vários sites de empresas que atendem o mercado consumidor nacional.

Ao analisarmos a dinâmica atual do setor produtivo, verificamos que, a rede urbana de Francisco Beltrão se torna cada vez mais complexa e à medida que se amplia a divisão territorial do trabalho, se amplia a complexidade da rede. Como demonstramos cidades locais que só mantinham relações com suas áreas rurais e com centros de sua rede, passam a realizar interações diretamente com outros países. Deste modo, encontramos uma das explicações para essa problemática, no fato de cada centro urbano situar-se em pelo menos duas redes. Uma formada pelo REGIC e outra por fluxos irregulares e não sistemáticos, expressando continuidades e descontinuidades.

Assim, a complexidade da rede está associada a divisão territorial do trabalho, engendrada por ações, intervenções e estratégias de atores econômicos locais, políticos, sociais, sem esquecer da elite local. Deste modo, quando se estabelece uma nova divisão territorial do trabalho, seja pelo aumento das atividades produtivas (agropecuárias e/ou industriais), ou pela ampliação do setor terciário (comércio e/ou prestação de serviços), desenvolvem-se novas interações, com ampliação do alcance de fluxos de todas as ordens, configurando-se assim uma nova rede urbana, ou melhor, centros urbanos passam a participar de outras redes.

Referências Bibliográficas

- ABEF- Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos. **Relatório Anual**, 2000, 59p.
- ACAMSOP, Associação das Câmaras Municipais do Sudoeste do Paraná **Sudoeste luta pelo ramal da Ferroeste**. Disponível em <<http://www.acamsopm14.org.br>>. Acesso em 18/07/2008.
- _____. **Reunião da Ferroeste em Chapecó supera expectativa**. Disponível em <<http://www.acamsopm14.org.br>>. Acesso em 18/07/2008.
- AEN, Agência Estadual de Notícias do Paraná. **Ferroeste pode ser expandida até o Sudoeste do Paraná e Oeste de SC**. Disponível em <<http://www.aenoticias.pr.gov.br>>. Acesso em 16/09/2008.
- ALEXANDER, John W. Conceito Básico – Não Básico das Funções Econômicas Urbanas. **Boletim Geográfico**, n. 203, ano 27, p.34-50, março/abril, 1968.
- BASTOS, José Messias. **Comércio de Múltiplas Filiais em Florianópolis**. 1996. Dissertação (Mestrado em Geografia). PPGeo-UFSC, 1996.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. Brasília, DF, 1985, 1990, 1995, 2000, 2010. Disponível em <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/login.php>>. Acesso em 20/06/2013.
- CASARIL, Carlos Casemiro. **A Dinâmica da rede urbana de Francisco Beltrão – Paraná**. 2014. 454f. Tese (Doutorado em Geografia). Programa de Pós-Graduação em Geografia, UFSC, Florianópolis, 2014.
- CHRISTALLER, W. **Central Places in Southern Germany**. Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, 1966.
- CORRÊA, Roberto Lobato. Globalização e reestruturação da rede urbana: uma nota sobre as pequenas cidades. **Território**, Rio de Janeiro, v.4, n.6, p. 43-52, jan./jun. 1999.
- _____. As pequenas cidades na confluência do urbano e do rural. **GEOUSP – Espaço e Tempo**, São Paulo, n.30, p.05-12, 2011.
- FLORES, Edson Luiz. **Industrialização e desenvolvimento no Sudoeste do Paraná**. 2009. 226f. Dissertação (Mestrado em Geografia). UNIOESTE – Francisco Beltrão.
- FRESCA, Tania Maria. A rede urbana do norte do Paraná: de um padrão tipo christalleriano à uma condição de diversidade e complexidade. In: FRESCA, Tania Maria; SALVI, Rosana Figueiredo; ARCHELA, Rosely Sampaio (Org.). **Dimensões do espaço**
- _____. **A rede urbana do norte do Paraná**. Londrina: Uuel, 2004. 403p.
- _____. Rede Urbana e Divisão Territorial do Trabalho. **Geografia** (Londrina), v.19, n.2, 2010b. Disponível em <<http://www.uel.br/revistas/ucl/index.php/geografia/>>. Acesso em 05/07/2012.
- GONÇALVES, J. S. Agronegócio como negócio do município: diretrizes para o progresso local no interior paulista. **Informações Econômicas**, São Paulo, v.31, n.3, p.55-58, mar. 2001.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Divisão do Brasil em mesorregiões e microrregiões geográficas**. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.

_____. **Censo demográfico – Paraná – 2000**. Rio de Janeiro: IBGE, 2000.

_____. **Regiões de influência das cidades 1993**. Rio de Janeiro: IBGE, 2000b. 230p. Disponível em <<http://biblioteca.ibge.gov.br>>. Acesso em 28/03/2007.

_____. **Regiões de influência das cidades 2007**. Rio de Janeiro: IBGE, 2008. 201p. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br/home/geociencias/geografia/regic.shtm>>. Acesso em 12/10/2008.

_____. **Censo demográfico – 2010**. Rio de Janeiro: IBGE, 2010. Disponível em <<http://censo2010.ibge.gov.br/>>. Acessado em 12/06/2011.

_____. Pesquisa Mensal de Emprego: Série Histórica. Rio de Janeiro: IBGE, 2012.

IPARDES. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Os vários Paranás: estudos socioeconômico-institucionais como subsídio aos planos de desenvolvimento regional**. Curitiba, 2005.

JORNAL DE BELTRÃO. Marel Indústria de móveis comemora 41 anos de atividades em Francisco Beltrão. Publicado em 10/05/2008. **Jornal de Beltrão**. Disponível em <<http://www.jornaldebeltro.com.br/negocios/marel-industria-de-moveis-comemora-41-anos-de-atividades-em-francisco-beltrao-32365/>>. Acessado em 10/06/2012.

_____. Pedro Flessak Filho: há 67 anos trabalhando com energia (elétrica). Publicado em 20/03/2010. **Jornal de Beltrão**. Disponível em <<http://www.jornaldebeltro.com.br/geral/pedro-flessak-filho-ha-67-anos-trabalhando-com-energia-eletrica-48043/>>. Acessado em 22/06/2010.

_____. Indústria Beltronense produzirá usinas eólicas. Publicado em 22/08/2012. **Jornal de Beltrão**. Disponível em <http://www.jornaldebeltro.com.br/geral/industria-beltronense-produzira-usinas-eolicas-77512/>. Acessado em 23/08/2012.

_____. Da araucária nasceram os primeiros lares dos pioneiros. Publicado em 13/05/2013. Reportagem assinada por TESSER, Lígia. **Jornal de Beltrão**. Disponível em <<http://www.jornaldebeltro.com.br/geral/dos-pioneiros-113904/>>. Acessado em 13/05/2013.

LÊNIN, Vladimir Ilich. **O desenvolvimento do capitalismo na Rússia: o processo de formação do mercado interno para a grande indústria**. São Paulo: 1982. 402 p.

MAMIGONIAN, Armen. **Estudos de Geografia Industrial e Pensamento Geográfico**. 2005. Tese (Livre Docência) USP, São Paulo.

MARX, Karl. **O capital**. São Paulo: Abril Cultural, 1983. v. 1. (Os economistas).

_____. **A ideologia Alemã: Crítica da novíssima filosofia alemã em seus representantes Feuerbach, B. Bauer e Stirner, e do socialismo alemão em seus diferentes profetas, 1845-1846**. Trad. Marcelo Backes. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007. 643p.

MAZZOCHIN, Marinez da Silva. **Indústria madeireira mundial e brasileira: O Caso Paranaense**. 2010. 202f. Dissertação (Mestrado em Geografia) Programa de Pós-Graduação em Geografia, UNIOESTE – Campus de Francisco Beltrão, 2010.

PELUSO JÚNIOR, Victor Antônio. **A classificação funcional das cidades e sua evolução: aplicação do método das exigências mínimas, de Ullman e Dacey ao estudo da evolução das funções urbanas e da classificação funcional das cidades do Estado de Santa Catarina.** 1974. 196f. Tese. (Livre Docência em Geografia) Universidade Federal de Santa Catarina.

RANGEL, Ignácio. A história da dualidade brasileira. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 1, n. 4, p. 5-34, out./dez., 1981. Disponível em <<http://www.rep.org.br/>>. Acesso em 09/03/2009.

_____. **Ciclo, tecnologia e crescimento.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.

_____. **Obras reunidas.** Rio de Janeiro: Contraponto, 2005. (2 vol.).

SANTOS, Milton. Sociedade e Espaço: A Formação Social como Teoria e como Método. **Boletim Paulista de Geografia**, São Paulo, n.54, p.81-100, jun. 1977.

SECEX, Secretária de Comércio Exterior; MDIC, Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. Estatística da balança comercial brasileira, municípios. Vários anos. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/balanca/>>. Acesso em 10/10/2013.

PERFIL DA REVISTA PARÂMETROS PARA ACEITAÇÃO DE TEXTOS E INSTRUÇÕES

A revista será composta de: artigos científicos, resenhas bibliográficas, ensaios, entrevistas, traduções etc, ainda que nem todas essas modalidades de textos estejam, necessariamente, presentes em todos os números.

Poderão ser organizados, a critério da Comissão Editorial, números especiais ou com dossiês temáticos.

A Revista aceitará a publicação de:

- Artigos científicos que interessem, sobretudo à reflexão teórico-metodológica, resultantes ou não de pesquisas empíricas;
- Ensaio crítico sobre temas, obras, autores, etc;
- Resenhas bibliográficas;
- Notas.

INSTRUÇÕES PARA A APRESENTAÇÃO DE TEXTOS

Os artigos científicos e ensaios críticos devem ter no máximo 25 páginas (tamanho A4), digitados em Word, com espaçamento 1,5 entrelinhas, letra Times New Roman, tamanho 12 e sem formatação dos parágrafos. Notas e resenhas devem ter, respectivamente, um máximo 15 e 8 páginas.

Todos os textos devem ser enviados em três cópias impressas e em versão eletrônica (geoeconomica@cfh.ufsc.br), acompanhados de uma folha, em que conste: nome(s) do(s) autor(es), filiação acadêmica, e endereço para correspondência (postal e eletrônico).

Os artigos científicos devem possuir obrigatoriamente um resumo de no mínimo 100 e no máximo 150 palavras, em português e inglês. A critério do autor, poderá ser enviado um terceiro resumo em outra língua estrangeira.

O título e as palavras-chave (máximo 5) também deverão ser traduzidas para a língua inglesa e, se for o caso, para a outra língua estrangeira em que for apresentado o resumo.

As tabelas e figuras devem ser entregues em folha à parte, indicando no corpo do texto o local da sua inserção. As tabelas devem ser geradas no próprio Word. As figuras deverão ser encaminhadas impressas e no seu formato digital (JPG, GIF, TIF), numa boa resolução e não exceder o tamanho de 23 x 16 cm.

Os originais devem ser enviados sem moldura, com escala gráfica e legendas legíveis.

Não serão aceitas figuras coloridas.

As referências e citações devem seguir as orientações da ABNT. As notas devem constar no rodapé.

Será responsabilidade do autor a correção ortográfica e sintática do texto.

A seleção dos textos será realizada por pareceristas do Conselho Científico.

No processo de seleção consideram-se três situações: texto aprovado para publicação, texto re-encaminhado ao autor para modificações ou texto recusado.

Endereço para correspondência e assinatura:

Mailing address subscriptions

Universidade Federal de Santa Catarina

Centro de Filosofia e Ciências Humanas

Departamento de Geociências

Laboratório de Estudos Urbanos e Regionais

Campus Universitário – Trindade

88.040-900 – Florianópolis – SC

Telefone: (00 XX 55) 48 3721-8637

E-mail: cadernosgeograficos@contato.ufsc.br