

Universidade de Lisboa

Instituto de Geografia e Ordenamento do Território



LISBOA

UNIVERSIDADE
DE LISBOA

**Reestruturação produtiva e desenvolvimento local - o caso do Município
de Toledo, Estado do Paraná, Brasil**

Lucir Reinaldo Alves

Tese orientada pela Prof.^a Doutora Eduarda Pires Valente da Silva Marques da Costa, especialmente elaborada para a obtenção do grau de doutor em Geografia, especialidade de Planeamento Regional e Urbano.

2016

Universidade de Lisboa

Instituto de Geografia e Ordenamento do Território



Reestruturação produtiva e desenvolvimento local - o caso do Município de Toledo, Estado do Paraná, Brasil

Lucir Reinaldo Alves

Tese orientada pela Prof.^a Doutora Eduarda Pires Valente da Silva Marques da Costa, especialmente elaborada para a obtenção do grau de doutor em Geografia, especialidade de Planeamento Regional e Urbano.

Júri:

Presidente: Doutora Maria Lucinda Cruz dos Santos Fonseca

Vogais: Doutor Moacir Piffer, Professor Adjunto

Faculdade de Ciências Económicas da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Brasil.

Doutor Jandir Ferrera de Lima, Professor Associado

Faculdade de Ciências Económicas da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Brasil.

Doutora Iva Maria Miranda Pires, Professora Associada

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa.

Doutora Maria Lucinda Cruz dos Santos Fonseca, Professora Catedrática

Instituto de Geografia e Ordenamento do Território da Universidade de Lisboa.

Doutor Mário Adriano Ferreira do Vale, Professor Catedrático

Instituto de Geografia e Ordenamento do Território da Universidade de Lisboa.

Doutora Eduarda Pires Valente da Silva Marques da Costa, Professora Associada

Instituto de Geografia e Ordenamento do Território da Universidade de Lisboa.

2016

AGRADECIMENTOS

Quando se tem a oportunidade e se escolhe estudar no exterior você sai da sua zona de conforto e muitos desafios são colocados: o de estar a um oceano de distância da sua família e dos amigos, o de se adaptar a uma cultura totalmente diferente da que você conhecia e, principalmente, de desenvolver um bom trabalho de modo a recompensar todo o desafio e esforço realizados. Tendo tido esta oportunidade, preciso agradecer a muitas pessoas que me ajudaram a passar por todos estes desafios e a todos aqueles que contribuíram com sugestões e discussões para a melhoria do meu trabalho:

Primeiramente, aos meus pais Lupercio e Maria de Fátima, e a toda a minha família, que me apoiaram durante todo este período e entenderam a minha ausência física, mas a minha sempre presença em pensamento, a minha escolha e o quanto a mesma seria recompensadora em todos os sentidos. É a eles a quem dedico este trabalho. Aos primos Darcy e Carlos pela acolhida no início do doutorado e por todos os bons momentos juntos.

À Eduarda Marques da Costa pela tão calorosa acolhida, por ter aceitado ser minha orientadora, pelos ensinamentos, pelos incentivos para que eu participasse de eventos, escrevesse artigos, pelos desafios metodológicos e reflexões que me fez realizar, pelo apoio em todo o período, pela amizade que surgiu, pela pessoa maravilhosa que é. Ao mesmo tempo, a toda a família Marques da Costa, Nuno Marques da Costa e filhas, meu muito obrigado por tudo.

Aos colegas e amigos do colegiado do curso de Ciências Económicas da Universidade Estadual do Oeste do Paraná - Unioeste/Campus Toledo, pela amizade, pelo incentivo, dicas e sugestões para melhorar o meu trabalho, em especial ao Jandir Ferrera de Lima, Moacir Piffer, Eliane Rodrigues, Carlos Gonçalves, Crislaine Colla, Valdir Galante, Weimar Freire da Rocha Jr., Luiz Cypriano e Carlos Piacenti, que me ajudaram em muitos momentos nestes mais de três anos e a todos os demais, meu muito obrigado. Também um agradecimento especial à Lucinéia Maria dos Reis Corrêa pela ajuda em todas as fases de burocracia, pelas dicas e encaminhamentos rápidos. Uma grande profissional e grande amiga!

Aos professores do Instituto de Geografia e Ordenamento do Território (IGOT), em especial aos professores Eduarda Marques da Costa, Nuno Marques da Costa, Mário Vale, Lucinda Fonseca, Isabel André e Diogo de Abreu, por todo o ensinamento repassado, discussões metodológicas e debates para melhorar o meu trabalho. Aos amigos e colegas investigadores do MOPT pelos bons momentos, aos bolsheiros do CEG pelo companheirismo. Aos funcionários dos serviços académicos do IGOT, sempre atenciosos e prestativos em todos os momentos. Da mesma forma, aos colegas de turma, Flávia, Paulo, Tereza e Filipe pela amizade, pela parceria, pelos bons momentos de reflexão e de ajuda mútuos.

Aos grandes amigos que tive a oportunidade de conhecer em terras lusitanas. Todos foram muito importantes, mas não posso deixar de agradecer em especial a Sandra Domingues (minha sempre mãezona portuguesa e agora amiga de coração) e ao Francisco Domingues por toda a ajuda que me foi dada em todo o meu período de estada em Lisboa, seja de ordem científica e profissional, mas principalmente de apoio pessoal. Da mesma forma à todos os amigos, Inês Fontes, Blanca Casares Guillén, Damaris Padilha (Dadá), Cecília Duarte (Cici, pela tão sempre boa acolhida em sua casa e todos os ensinamentos vividos), Marina Silva, Daniel Cirilo, Elisa Pinheiro de Freitas, Jailson Macedo Sousa, Anderson Silva, Márcia da Silva, Karla Brumes, Ideni Antonello, Andrea Knabem e Rafael Gonçalves, a todos, meu muito obrigado. Que nossa amizade seja eterna!!!

À Sandra Back, uma de minhas melhores amigas, minha comadre, que me ajudou tanto nesse período em que estive ausente. Muito obrigado pela amizade, pela cumplicidade, pela lealdade, pela confiança, por ter-me convidado em ser padrinho do Pedro Henrique mesmo estando distante e por tudo mais. Nossa amizade é eterna!

À Associação Comercial e Industrial de Toledo (ACIT), em especial ao Sr. Presidente, em funções, em 2014 Luiz Eduardo Guaraná, também à Ana Cláudia Guerra Ceolin, Marcel Sarturi e a equipe ACIT: núcleos setoriais, ACIT nos Bairros, Projem, Empresas e Negócios em Foco, pela contribuição especialmente essencial para a realização da pesquisa de campo da tese. Aos empresários, autoridades e representantes de instituições locais e regionais que aceitaram participar da pesquisa de campo. Da mesma forma ao Jonhey Nazario Lucizani da Fundação Parque Tecnológico Itaipu (PTI) pela colaboração na

pesquisa de campo e na intermediação de importantes contatos. Ao Amigo Carlos Paiva pelos incentivos constantes.

À Eduarda Marques da Costa, Sandra Domingues, Ana Louro, Inês Fontes, Diana Almeida, Pedro Palma, Carlos Gonçalves e Nuno Marques da Costa pela especial ajuda nas revisões finais da tese. A ajuda de vocês foi fundamental. Mostraram-me mais uma vez como o espírito de equipa é importante. Meu muito obrigado. Fiquei honrado com a ajuda de todos!

À Capes pela concessão da bolsa doutoral, processo número BEX 1007/12-2, sem a qual não teria tido a oportunidade de realizar o doutoramento no exterior. Ao técnico Sílvio dos Santos Salles, responsável pelo acompanhamento do processo junto à CAPES/MEC, pela atenção prestada.

À todas as pessoas que conheci nesta jornada, que para a minha alegria não foram poucas e que me ajudaram direta ou indiretamente no desenvolvimento do meu trabalho de tese, e não somente, me ajudaram a crescer como pessoa e como profissional. Mostraram-me novas culturas, novos jeitos de pensar, novos jeitos de ser e de estar. Há tantas pessoas para agradecer, para nomear, que não conseguiria o fazer de todo aqui. Só posso agradecer humildemente a todos, por tudo!!!

Obrigado!

*“O desenvolvimento, na realidade, diz respeito às metas da vida.
Desenvolver para criar um mundo melhor, que responda às
aspirações do homem e amplie os horizontes de expectativas.
Só há desenvolvimento quando o homem se desenvolve”.*

Celso Furtado

RESUMO

Esta tese objetivou analisar em que medida as transformações ocorridas na estrutura produtiva de Toledo-PR, Brasil, contribuíram para o processo de desenvolvimento local do município e, ainda, identificar o papel que os fatores e agentes endógenos e exógenos possuem neste contexto de reestruturação. Para isso, a presente tese estrutura-se em duas partes e compõe-se de oito capítulos. Na primeira parte, além da introdução e apresentação das hipóteses e aspectos metodológicos, apresentam-se as principais teorias do desenvolvimento local e regional e os fatores explicativos inerentes, aos diferentes modelos de produção e às políticas de incentivo ao desenvolvimento local e regional. Na segunda parte, elabora-se um estudo empírico e analítico integrando a leitura sobre as teorias e os conceitos para o município de Toledo, no sentido de compreender a relação entre a reestruturação produtiva e o processo de desenvolvimento local ocorrido. Uma metodologia mista permitiu uma análise de pormenor do tecido produtivo do município de Toledo, com base em dados secundários coletados de fontes oficiais e de dados primários, resultantes de inquéritos aplicados a 115 empresas locais e de entrevistas com 12 representantes/líderes de instituições locais e autoridades locais. Os resultados comprovaram que a reestruturação produtiva resultou do incremento dos setores industriais de alta tecnologia e conhecimento (como por exemplo, a indústria farmacêutica), bem como do crescimento generalizado do setor terciário. Estas mudanças foram suportadas por fatores endógenos (mão de obra qualificada, investimentos empresariais, fatores naturais, incentivos e benefícios fiscais, universidades, entre outros) e exógenos (políticas setoriais federais, investimentos nacionais e estaduais, empresas exógenas, dentre outros). O principal desafio do município é priorizar o desenvolvimento bottom-up, criar infraestruturas de C&T e inovação e potencializar um desenvolvimento territorial integrado e interescalar.

Palavras-Chave: Desenvolvimento local; Inovação; Município de Toledo-PR, Brasil; Modelos de Produção; Reestruturação Produtiva.

ABSTRACT

This thesis aims to analyze to what extent the changes occurred in the productive structure of Toledo city, Parana's State, Brazil, contributed to the county local development process and also to identify the role that endogenous and exogenous factors and agents have in this restructuring context. For this, the present thesis is structured in two parts and consists of eight chapters. In the first part, we have the introduction and presentation of hypotheses and methodological aspects the main theories of local and regional development and the related explanatory factors, the different models of production and the local and regional development incentive policies. In the second part, is drawn up an empirical and analytical study integrating the analysis about the theories and concepts to the city of Toledo, in order to understand the occurred relationship between productive restructuring and the local development process. A mixed methodology have allowed a detailed analysis of the productive sector of the city of Toledo, based on secondary data collected from official sources and primary data resulting from surveys applied to 115 local enterprises and interviewing 12 representatives from local institutions and local authorities. The results confirmed that the productive restructuring, result of the increase in knowledge and high technology industries (ex. pharmaceutical industry) as well as the widespread growth of the tertiary sector, record itself apprised with traditional specialization (the slaughter industry and processing of meat). These changes were supported by endogenous factors (skilled labor, business investment, natural factors, incentives and benefits, universities, among others) and exogenous (federal sectoral policies, national and state investments, exogenous companies, among others). The main challenge of the county is to give priority the bottom-up development, creating infrastructure of S&T and innovation, and to potentiate an inter-scale and integrated territorial development.

Key-words: City of Toledo, Parana's State, Brazil; Innovation; Local development; Production models; Productive restructuring.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Forças que afetam a concentração e a dispersão geográfica segundo a NGE.....	64
Tabela 2 - Investimento estrangeiro direto no Brasil, em mil US\$ - 1950/1970.....	160
Tabela 3 - Número de empregos, por subsetores e por intensidade tecnológica, Brasil - 1996/2013	192
Tabela 4 - Origem mesorregional dos imigrantes dos últimos 10 anos, por mesorregiões do Paraná - 2010	209
Tabela 5 - Número de pessoas ocupadas, por subsetores, percentual de variação e participação setorial no total, para a região Sul do Brasil - 2000/2010.....	211
Tabela 6 - Emprego total e setorial, valores absolutos e variação em relação ao período anterior, Toledo - 1985/2013	242
Tabela 7 - Quociente Locacional (QL) para o município de Toledo comparado com a região Oeste do PR, Estado do PR e Brasil, por subsetores do IBGE - 1995/2013	251
Tabela 8 - Número de empregos formais de Toledo e total do Paraná, e QL por subsetores segundo o grau de intensidade tecnológica - 2000/2010	254
Tabela 9 - Pessoas ocupadas residentes e não residentes de Toledo e total do Paraná, por subsetores e intensidade tecnológica - 2000/2010.....	256
Tabela 10 - Distribuição por ocupações e níveis de instrução das pessoas ocupadas no subsetor de fabricação de produtos farmacêuticos em Toledo - 2000/2010.....	261
Tabela 11 - Distribuição por ocupações e níveis de instrução das pessoas ocupadas no subsetor de abate e preparação de produtos de carne e pescado em Toledo - 2000/2010.....	262
Tabela 12 - Pessoas economicamente ativas ocupadas, por condição de atividade, segundo a naturalidade em relação ao município e à unidade da federação e o nível de instrução - 2010	264
Tabela 13 - Número de empresas, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, segundo classificação da RAIS a partir do número de emprego atual respondido pelos empresários, Toledo - 2014	274
Tabela 14 - Número empresas, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, segundo SEBRAE a partir do número de emprego atual respondido pelos empresários, Toledo - 2014	276
Tabela 15 - Número de empregos, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, a partir do número de emprego atual respondido pelos empresários, Toledo - 2014.....	277
Tabela 16 - Número de empresas por tempo de atividade, intensidade tecnológica e atividades, a partir do ano de fundação da empresa respondido pelos empresários, Toledo - 2014	279
Tabela 17 - Número empresas e de empregos das empresas inquiridas que possuíam filiais, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014.....	280
Tabela 18 - Número de estabelecimentos e de empregos das empresas inquiridas que eram filiais, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014.....	282

Tabela 19 - Número de estabelecimentos e de empregos das empresas inquiridas que eram franquias, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014	283
Tabela 20 - Mercado fornecedor das empresas inquiridas do setor secundário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014.....	287
Tabela 21 - Mercado consumidor das empresas inquiridas do setor secundário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014.....	288
Tabela 22 - Terceirizações e subcontratações das empresas inquiridas do setor secundário, por resposta mais citada pelas empresas, por intensidade tecnológica e fases do processo produtivo, Toledo - 2014	295
Tabela 23 - Fontes de informação referentes a novas tecnologias para as empresas inquiridas do setor secundário, por subsetores, Toledo - 2014.....	304
Tabela 24 - Mercado fornecedor das empresas inquiridas do setor terciário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014.....	309
Tabela 25 - Mercado consumidor das empresas inquiridas do setor terciário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014.....	310
Tabela 26 - Terceirizações e subcontratações das empresas inquiridas do setor terciário, por resposta mais citada pelas empresas, por intensidade tecnológica e fases do processo produtivo, Toledo - 2014	318
Tabela 27 - Fontes de informação referentes a novas tecnologias para as empresas inquiridas do setor terciário, por subsetores, Toledo - 2014.....	325

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Investimento direto estrangeiro (IDE) no Brasil, US\$ (milhões) - 1947-1970....	159
Gráfico 2 - Variações do PIB real no Brasil - 1930-1970	161
Gráfico 3 - População total, urbana e rural do Brasil - 1930-1970	163
Gráfico 4 - População total, urbana e rural do Brasil - 1970-1993	168
Gráfico 5 - Percentual da população urbana em relação as respectivas população total, por grandes regiões do Brasil - 1940/2010.....	174
Gráfico 6 - Variações do PIB real no Brasil - 1970-1993	177
Gráfico 7 - Inflação no Brasil: Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI) - 1970-1993.....	178
Gráfico 8 - Importações e Exportações (FOB), e saldo da balança comercial brasileira em US\$ (milhões) - 1993-2014	181
Gráfico 9 - Variações do PIB real no Brasil - 1993-2013	182
Gráfico 10 - Participação no PIB total do Brasil, por grandes regiões - 1939/2010	185
Gráfico 11 - População total, urbana e rural do Brasil - 1993-2013	188
Gráfico 12 - Percentual de pessoas que nasceram nos municípios que formam as mesorregiões, por mesorregiões do Estado do Paraná - 2010	207
Gráfico 13 - Tempo de moradia das pessoas que não nasceram nos municípios das respectivas mesorregiões do Estado do Paraná - 2010.....	208
Gráfico 14 - Origem dos imigrantes dos últimos 10 anos, por mesorregiões do Estado do Paraná - 2010.....	208
Gráfico 15 - Relação entre a taxa de variação do número de pessoas ocupadas em 2000 e 2010 e o peso de cada subsetor no número de pessoas ocupadas total em 2010.....	213
Gráfico 16 - População censitária total, urbana e rural para o município de Toledo - 1960/2010	238
Gráfico 17 - Diferença absoluta, por períodos, da população censitária total, urbana e rural para o município de Toledo - 1960/2010.....	239
Gráfico 18 - Pirâmide etária do município de Toledo - 2000/2010.....	240
Gráfico 19 - Participação dos setores primário, secundário e terciário no total de emprego formal, para o município de Toledo - 1985/2013.....	241
Gráfico 20 - Participação dos subsetores industriais no total do emprego do setor secundário, para o município de Toledo - 1985/2013	243
Gráfico 21 - Participação dos subsetores terciários no total do emprego do setor terciário, para o município de Toledo - 1985/2013	244
Gráfico 22 - Emprego total agregado por tamanho do estabelecimento, para o município de Toledo - 1995/2013.....	250
Gráfico 23 - Estabelecimento total agregado por tamanho, para o município de Toledo - 1995/2013	250

Gráfico 24 - Número de pessoas ocupadas a partir dos censos demográficos do IBGE e número do emprego formal disponibilizado pela RAIS, por subsetores e intensidade de tecnologia, para Toledo - 2010	260
Gráfico 25 - Pessoas ocupadas nas atividades de abate e preparação de produtos de carne e pescado e de fabricação de produtos farmacêuticos, por nível de instrução, do município de Toledo - 2010	263
Gráfico 26 - Balança comercial do município de Toledo - 1997/2014.....	265
Gráfico 27 - Importação e Exportação totais do município de Toledo, por fator agregado - 2005/2014	266
Gráfico 28 - Cruzamento dos <i>object scores</i> das dimensões 1 e 3, da ACM para o setor industrial de Toledo para o Grupo Mercados - 2014	292
Gráfico 29 - Cruzamento dos <i>object scores</i> das Dimensões 1 e 2, da ACM para o setor industrial de Toledo para o Grupo Terceirizações/subcontratações - 2014	301
Gráfico 30 - A empresa faz parte de alguma associação para as empresas inquiridas do setor secundário, Toledo – 2014	305
Gráfico 31 - A empresa faz parte de alguma instituição para apoio sobre informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia, para o setor secundário, Toledo - 2014.....	305
Gráfico 32 - Cruzamento dos <i>object scores</i> das dimensões 1 e 2, da ACM o setor comercial e de serviços de Toledo para o Grupo Mercados - 2014.....	314
Gráfico 33 - Cruzamento dos <i>object scores</i> das dimensões 1 e 2, da ACM para o setor comercial e de serviços de Toledo para o Grupo Terceirizações - 2014	322
Gráfico 34 - A empresa faz parte de alguma associação para as empresas inquiridas do setor terciário, Toledo - 2014.....	326
Gráfico 35 - A empresa faz parte de alguma instituição para apoio sobre informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia, para o setor terciário, Toledo - 2014.....	326
Gráfico 36 - Cruzamento dos <i>object scores</i> das dimensões 1 e 2, da ACM para o setor comercial e de serviços de Toledo para o Grupo Instituições - 2014	330
Gráfico 37 - Percepção do setor empresarial sobre se, nos últimos 10 anos, o município de Toledo se tornou mais competitivo - 2014.....	336
Gráfico 38 - Alterações na rentabilidade do capital dos setores industrial e comercial/serviços, no município de Toledo - 2014	339
Gráfico 39 - Objetivos dos últimos investimentos realizados pelas empresas de Toledo, por grandes setores - 2014	340
Gráfico 40 - Fontes dos últimos investimentos realizados pelas empresas de Toledo, por grandes setores - 2014.....	341
Gráfico 41 - Número de inovações previstas nas empresas de Toledo, por grandes setores - 2014	342
Gráfico 42 - Dificuldades em recrutar e remunerar mão de obra, por grandes setores, Toledo - 2014.....	352

Gráfico 43 - Principais contribuições por melhorias em infraestruturas produtivas selecionadas em Toledo nos últimos 10 anos, por grandes setores, Toledo - 2014	374
Gráfico 44 - Principais contribuições por melhorias em aspetos relacionados ao desenvolvimento regional, internacionalização e ao emprego em Toledo nos últimos 10 anos, por grandes setores, Toledo - 2014	375

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Visão da inovação por abordagem teórica territorial	36
Quadro 2 - Principais características da indústria, por revolução industrial	71
Quadro 3 - Principais características do modelo Fordista de produção	74
Quadro 4 - Principais características do Modelo de Produção Flexível.....	82
Quadro 5 - Principais características da flexibilização industrial.....	85
Quadro 6 - Estratégias empresariais de resposta e tipologia de espaços por Méndez (1997)	86
Quadro 7 - Modificações ocorridas ao nível territorial de acordo com Ferrão (1987).....	87
Quadro 8 - Novas cidades e novas hierarquias emergentes com a globalização.....	92
Quadro 9 - Regiões ganhadoras com a globalização.....	94
Quadro 10 - Cidades, reestruturação produtiva e enquadramento temporal dos diferentes modelos de produção	100
Quadro 11 - Alguns contributos para uma cronologia das origens da política regional em alguns países da Europa ocidental e EUA	104
Quadro 12 - Principais fatores externos e internos do fracasso das políticas tradicionais de desenvolvimento regional e local	109
Quadro 13 - Síntese das principais características e críticas das teorias sobre desenvolvimento local e regional	112
Quadro 14 - Abordagens de desenvolvimento local e regional <i>bottom-up</i> (de baixo para cima) e <i>top-down</i> (de cima para baixo)	114
Quadro 15 - Benefícios sociais e económicos das políticas de desenvolvimento <i>bottom-up</i>	116
Quadro 16 - Cronologia dos Planos e Programas de Desenvolvimento no Brasil até 1990...	119
Quadro 17 - Cronologia dos Planos e Programas de Desenvolvimento no Brasil após 1990	125
Quadro 18 - Indicadores de programa e tipos de indicadores	136
Quadro 19 - Os 10 Principais países de origem e destino das exportações e importações brasileiras - 2002/2014	180
Quadro 20 - Forças de incentivo à concentração e à descentralização espacial das atividades económicas no Brasil nos anos 1990.....	184
Quadro 21 - As 10 principais microrregiões em participação percentual no emprego total do Brasil, por subsetores por níveis de intensidade tecnológica - 1996/2013.....	196
Quadro 22 - Atividades com mais pessoas ocupadas em subsetores selecionados, segundo IBGE, por mesorregiões selecionadas - 2010	220
Quadro 23 - Número absoluto e relativo do total do emprego formal, por subsetores do IBGE, Toledo - 1995/2013	245

Quadro 24 - Diferença do emprego total, por tamanhos dos estabelecimentos e por níveis de remuneração, por subsetores, por períodos, para o município de Toledo - 1995/2013.....	248
Quadro 25 - Participação dos principais produtos no total exportado pelo município de Toledo - 2005/2014.....	267
Quadro 26 - Participação dos principais produtos no total importado pelo município de Toledo - 2005/2014.....	268
Quadro 27 - Destino, por países, do total exportado pelo município de Toledo - 2005/2014.....	269
Quadro 28 - Origem, por países, do total importado pelo município de Toledo - 2005/2014.....	270
Quadro 29 - Número de empresas inquiridas por subsetores e nível de tecnologia, no município de Toledo - 2014.....	273
Quadro 30 - Variáveis (medidas de discriminação) utilizadas nas análises fatoriais de correspondência múltiplas.....	285
Quadro 31 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor industrial de Toledo: quantificação das categorias, por Dimensão para o Grupo Mercados - 2014	289
Quadro 32 - Origem da matéria-prima e destino da produção das indústrias de Toledo, por tamanho das empresas - 2014.....	293
Quadro 33 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor industrial de Toledo: principais quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Terceirizações - 2014.....	298
Quadro 34 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor industrial de Toledo: quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Instituições - 2014.....	307
Quadro 35 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor comercial e de serviços de Toledo: quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Mercados - 2014	311
Quadro 36 - Origem da matéria-prima e destino da produção do setor comercial e de serviços de Toledo - 2014.....	316
Quadro 37 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor comercial e de serviços de Toledo: principais quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Terceirizações - 2014.....	320
Quadro 38 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor comercial e de serviços de Toledo: quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Instituições - 2014.....	328
Quadro 39 - Principais justificativas para os empresários que responderam que Toledo se tornou mais competitivo nos últimos 10 anos, por categorias - 2014	337
Quadro 40 - Distribuição, por tipos, das inovações previstas nas empresas dos setores industrial e comercial/serviços do município de Toledo - 2014.....	345
Quadro 41 - Vantagens das empresas em estarem localizadas em Toledo, por grandes setores - 2014.....	348

Quadro 42 - Desvantagens das empresas em estarem localizadas em Toledo, por grandes setores - 2014	350
Quadro 43 - O que explica o desenvolvimento de Toledo na opinião das 18 empresas do setor industrial - 2014	353
Quadro 44 - O que explica o desenvolvimento de Toledo na opinião das 97 empresas do setor comercial/serviços - 2014	354
Quadro 45 - O que falta para o município de Toledo se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional na opinião das 18 empresas do setor industrial - 2014.....	356
Quadro 46 - O que falta para o município de Toledo se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional na opinião das 97 empresas do setor comercial/serviços - 2014....	357
Quadro 47 - Autoridades e representantes entrevistados, por tipos de representação, no município de Toledo - 2014	359
Quadro 48 - O município de Toledo na opinião do governo local - 2014.....	361
Quadro 49 - O município de Toledo na opinião dos representantes de instituições da região - 2014.....	370
Quadro 50 - Ranking das 20 maiores empresas no valor adicionado (VA) do Município de Toledo - 2005/2013.....	377
Quadro 51 - Análise SWOT – agentes de desenvolvimento e da estrutura produtiva de Toledo - 2014	380

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo de análise da presente tese.....	6
Figura 2 - Estrutura da tese e principais objetivos a atingir	8
Figura 3 - Regionalizações oficiais do Brasil, segundo IBGE, e localização do município de Toledo, por regionalizações e hierarquia urbana do IBGE	11
Figura 4 - Principais conceitos, escalas de análise e fontes dos dados utilizados na Parte II	12
Figura 5 - Os determinantes do crescimento da produção regional segundo os neoclássicos	18
Figura 6 - Fatores condicionantes de uma base de exportação segundo Douglass North	21
Figura 7 - Crescimento regional cumulativo segundo Gunnar Myrdal	24
Figura 8 - Uma visão geral do modelo centro-periferia de Friedmann	27
Figura 9 - Efeitos da indústria motriz sobre a estrutura de produção e a da demanda/mercado regionais segundo François Perroux	30
Figura 10 - Modelos de inovação territorial que surgiram após 1970.....	33
Figura 11 - Parques tecnológicos: conteúdos e relações com o entorno	39
Figura 12 - Paradigma dos meios inovadores e desenvolvimento económico territorial	49
Figura 13 - Diamante dos determinantes da vantagem competitiva segundo Porter (1990)	53
Figura 14 - Modelo Conceptual de Análise do Sistema Regional de Inovação	57
Figura 15 - Características da NEG segundo Fujita, Krugman e Venables	64
Figura 16 - Componentes do novo sistema tecnológico.....	83
Figura 17 - Representação da realocação das atividades económicas e da rehierarquização das cidades segundo Polèse (1998).....	95
Figura 18 - Causas para a ocorrência da crise internacional – interpretação multiescalar	98
Figura 19 - Tipologia utilizada pela PNDR I	128
Figura 20 - Tipologia utilizada pela PNDR II - Espaços Prioritários.....	132
Figura 21 - Macropolos e aglomerações sub-regionais, locais e geopolíticas utilizadas pela PNDR II	133
Figura 22 - Estrutura de uma política/programa.....	135
Figura 23 - Sistema económico da cana-de-açúcar e suas interações, Século XVI e início do Século XVII.....	147
Figura 24 - Sistema económico do ouro e suas interações, Século XVIII	149
Figura 25 - Sistema económico do café e suas interações, Século XIX.....	151
Figura 26 - Distribuição do pessoal ocupado no setor industrial do Brasil, por municípios - 1907	153

Figura 27 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 1890/1920.....	154
Figura 28 - Tipos de regiões em função das interações espaciais - 1960	162
Figura 29 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 1940/1970.....	164
Figura 30 - O espaço transfigurado segundo Becker & Egler (1992).....	170
Figura 31 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 1980/1991.....	176
Figura 32 - Quociente Locacional das Indústrias Dinâmicas, Indústrias Não Tradicionais e das Indústrias Tradicionais, por mesorregiões do Brasil - 1985/2010	183
Figura 33 - Divisão regional do trabalho no Brasil - 2004	187
Figura 34 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 2000/2010.....	189
Figura 35 - Regiões metropolitanas no Brasil - 2010	190
Figura 36 - Região de influência de cidades - 2007.....	191
Figura 37 - QLS das indústrias de baixa tecnologia e das indústrias de média baixa tecnologia, por microrregiões - 1996/2013	193
Figura 38 - QLS das indústrias de média alta tecnologia e das indústrias de alta tecnologia, por microrregiões - 1996/2013	195
Figura 39 - Número absoluto relativo de pessoas empregadas nos subsetores industriais, por intensidade tecnológica, por microrregiões - 2013.....	198
Figura 40 - Povoamento e colonização da região Sul do Brasil durante os séculos	202
Figura 41 - Distribuição dos municípios do Sul do Brasil por tamanho da população total, por mesorregiões e municípios - 2000/2010.....	206
Figura 42 - Especializações, QLS > 1, por mesorregiões do Sul do Brasil - 2000/2010	215
Figura 43 - Perfil mesorregional, velhas geografias e novas geografias	218
Figura 44 - Quociente Locacional para os subsetores industriais, por intensidade de tecnologia, por microrregiões do Sul do Brasil - 2011	221
Figura 45 - Novas e velhas geografias, e cadeias produtivas, por microrregiões do Sul do Brasil - 2011	223
Figura 46 - Arranjos Produtivos Locais (APLs) identificados e apoiados no Paraná.....	224
Figura 47 - Participação do PIB setorial, por municípios da mesorregião Oeste do Paraná - 2000/2013	226
Figura 48 - Fluxogramas das cadeias produtivas da carne suína e da carne de frango no Paraná e no Brasil	228
Figura 49 - Localização das principais cooperativas agropecuárias e dos abatedouros de aves e suínos, e rede de transporte principais do Oeste do Paraná - 2015	230
Figura 50 - Participação percentual (%) do PIB industrial por municípios, no total do PIB industrial da mesorregião Oeste do Paraná - 2000/2013	232
Figura 51 - Região de influência das cidades – Hierarquia Urbana – no Oeste do Paraná - 2008	233
Figura 52 - Municípios de origem das pessoas ocupadas e não residentes que trabalham em Toledo - 2000/2010.....	258

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- I PND - I Plano Nacional de Desenvolvimento
- II PND - II Plano Nacional de Desenvolvimento
- ABESE - Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança
- ABIT - Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confeção
- ABO - Associação Brasileira de Odontologia
- ABRAMULTI - Associação dos Provedores de Internet
- ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados
- ABRINQUE - Associação Brasileira de Brinquedos
- ACIC - Associação Comercial e Industrial de Cascavel
- ACIM - Associação Comercial e Industrial de Maringá
- ACIMACAR - Associação Comercial e Industrial de Marechal Cândido Rondon
- ACM - Análise de Correspondências Múltiplas
- AEFOS - Associação dos Engenheiros Florestais do Oeste e Sudoeste do Paraná
- AFREBRAS - Associação dos Fabricantes de Refrigerante do Brasil
- ALAMAC - Associação dos Laboratórios Farmacêuticos Nacionais
- AMOP - Associação dos Municípios do Oeste do Paraná
- ANFIR - Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários
- APL - Arranjo Produtivo Local
- APL Iguassu-IT - Associação de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação do Oeste do Paraná
- ARA - *Area Redevelopment Administration*
- ARC - *Appalachian Regional Commission*
- ASSES-PRO-PR - Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação – Paraná
- BACEN - Banco Central do Brasil
- BB - Banco do Brasil
- BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- BRDE - Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
- BRIC - Brasil, Rússia, Índia, China
- C&T - Ciência e Tecnologia
- CACIOPAR - Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná
- CEE - Comunidade Econômica Europeia
- CEF - Caixa Econômica Federal

CENP - Conselho Executivo das Normas-Padrão
CEPAL - Comissão Económica para a América Latina e o Caribe
CF - Constituição Federal
COMDET - Conselho de Desenvolvimento Económico de Toledo
CNDR - Conferência Nacional de Desenvolvimento Regional
CONVIVER - Programa de Desenvolvimento Integrado e Sustentável do Semiárido
COPOM - Comitê de Política Monetária
CRC-PR - Conselho Regional de Contabilidade do Paraná
CRECI - Conselho Regional de Corretores de Imóveis
CRO-PR - Conselho Regional de Odontologia do Paraná
DATAR - *Délégation Interministérielle à L'aménagement du Territoire et à L'attractivité Régionale* (Delegação para o Ordenamento do Território e Ação Regional)
DI - Distrito Industrial
DIT - Divisão Internacional do Trabalho
EDA - *Economic Development Act*
EDD - *Economic Development Districts*
EMATER - Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural
EUA - Estados Unidos da América
EUROSTAT - *Statistical Office of the European Union*
FASUL - Faculdade Sul Brasil
FCO - Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste
FDC - Fundação Dom Cabral, Belo Horizonte-MG
FEB - Formação Económica do Brasil
FGV - Fundação Getúlio Vargas, São Paulo-SP
FHC - Fernando Henrique Cardoso
FIEP - Federação de Indústrias do Paraná
FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos
FMI - Fundo Monetário Internacional
FNDR - Fundo Nacional de Desenvolvimento Regional
FNE - Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
FNO - Fundo Constitucional de Financiamento do Norte
FOB - *Free On Board* (“Livre a bordo”, o comprador assume todos os riscos e custos com o transporte da mercadoria, assim que ela é colocada a bordo do navio)
GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral de Tarifas e Comércio)
GEMAQ - Grupo de Estudos de Manejo na Aquicultura da Uniãoeste-Toledo
GREMI - *Groupe de Recherche Européen pour les Milieux Innovateurs*

IAT - Indústrias de Alta Tecnologia
IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBT - Indústrias de Baixa Tecnologia
ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDE - Investimento Direto Estrangeiro
IGP-DI - Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna
IMAT - Indústrias de Média Alta Tecnologia
IMBT - Indústrias de Média Baixa Tecnologia
IPARDES - Instituto Paranaense de Desenvolvimento Económico e Social
IPEADATA - Banco de Dados do Instituto de Pesquisa Económica Aplicada
IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados
JK - Juscelino Kubitschek
MARIPÁ - Industrial Madeireira e Colonizadora Rio Paraná S. A.
MCMV - Programa Minha Casa Minha Vida
MDS - Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome
MI - Meio Inovador (*Milieu innovateur*)
MP - Medida Provisória
MTE - Ministério do Trabalho e Emprego
NDR - Núcleo de Desenvolvimento Regional (NDR) da Unioeste/Campus
NEI - Novos Espaços Industriais
NGE - Nova Geografia Económica
NIC - *Newly Industrialized Country* (Países Recém-Industrializados)
OAB - Ordem dos Advogados do Brasil
OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OCEPAR - Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná
OGU - Orçamento Geral da União
OMC - Organização Mundial do Comércio
P&D - Pesquisa e Desenvolvimento
PAC - Programa de Aceleração do Crescimento
PASEP - Programa de Formação do Património do Servidor Público
PEA - População Economicamente Ativa
PDFF - Programa de Desenvolvimento da Faixa de Fronteira
PDM - Plano Diretor Municipal
PDP - Política de Desenvolvimento Produtivo
PIB - Produto Interno Bruto

PIS - Programa de Integração Social
PISF - Projeto de Integração do Rio São Francisco
PITCE - Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PME - Pequenas e Médias Empresas
PNDR - Política Nacional de Desenvolvimento Regional
PNDs - Planos Nacionais de Desenvolvimento
POD - Programa Oeste em Desenvolvimento
PPA - Planejamento Plurianual
PROÁLCOOL - Programa Nacional do Álcool
PROMESOs - Programa de Desenvolvimento Integrado e Sustentável de Mesorregiões Diferenciadas
PROPAN - Programa de Apoio à Panificação
PUCPR - Pontifícia Universidade Católica do Paraná
QL - Quociente Locacional
RA - Regiões Aprendizagem (*Learning Region*)
RAIS - Relação Anual de Informações Sociais
REPs - Regiões Especiais Prioritárias
RIDEs - Programa de Desenvolvimento das Regiões Integradas de Desenvolvimento
RMSP - Região Metropolitana de São Paulo
RPAA - Associação Americana de Planejamento Regional
RPs - Regiões Programa
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SECEX - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
SECOVI - Sindicato da Habitação e Condomínios
SELIC - Sistema Especial de Liquidação e de Custódia
SENAC - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SEPL - Secretaria de Estado do Planejamento
SEPL - Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral
SESCAP-PR - Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado do Paraná
SESCOOP - Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo
SESI - Serviço Social da Indústria
SIC - Serviços Intensivos em Conhecimento
SICAT - Serviços Intensivos em Conhecimento e Alta Tecnologia
SIESE - Sindicato das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança do Estado do Paraná

SINAPRO - Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Paraná
SINCOESTE - Sindicato dos Contadores e Técnicos em Contabilidade de Toledo e Região
SINDUSFARMA - Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo
SIUP - Serviços Industriais de Utilidade Pública
SPIC - Serviços Pouco Intensivos em Conhecimento
SPL - Sistemas de Produção Localizados
SPSS - *Statistical Package for the Social Sciences*
SRI - Sistemas Regionais de Inovação
SRPs - Sub-Regiões de Planejamento
SUDAM - Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia
SUDENE - Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste
SUFRAMA - Superintendência da Zona Franca de Manaus
SWOT - *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* ou Análise FOFA ou FFOA - Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças
TECPAR - Instituto de Tecnologia do Paraná
TVA - *Tennesy Valley Authoriry*
UBABEF - Associação Brasileira de Exportadores de Frango.
UF - Unidade da Federação
UFPR - Universidade Federal do Paraná
UHs - Unidades habitacionais
UNICAMP - Universidade Estadual de Campinas
UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná
UNIPAR - Universidade Paranaense
USA - *The United States of America* (Estados Unidos da América)
UTFPR - Universidade Tecnológica Federal do Paraná
VBP - Valor Bruto da Produção
VBPA - Valor Bruto da Produção Agropecuária
ZFM - Zona Franca de Manaus

SUMÁRIO

RESUMO.....	xi
ABSTRACT	xiii
LISTA DE TABELAS.....	xv
LISTA DE GRÁFICOS	xvii
LISTA DE FIGURAS.....	xxv
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	xxvii
PARTE I.....	1
INTRODUÇÃO	3
1.1 OBJETIVOS E HIPÓTESES	6
1.2 A LOCALIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE TOLEDO E PRINCIPAIS FONTES DE DADOS UTILIZADAS	9
2. DAS TEORIAS TRADICIONAIS ÀS TEORIAS MAIS RECENTES DE DESENVOLVIMENTO LOCAL E REGIONAL: UMA BREVE CRONOLOGIA	15
2.1 A TEORIA NEOCLÁSSICA DO CRESCIMENTO DE CONVERGÊNCIA LOCAL E REGIONAL	17
2.2 TEORIAS KEYNESIANAS DE DIVERGÊNCIA LOCAL E REGIONAL.....	19
2.2.1 A Teoria da Base de Exportação	20
2.2.2 Causação Cumulativa e os Efeitos de Encadeamentos.....	23
2.2.3 O Modelo Centro-Periferia.....	26
2.2.4 A Teoria dos Polos de Crescimento	28
2.3 O REGIONAL E O LOCAL NA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	32
2.3.1 Inovações: alguns apontamentos	34
2.3.2 Os Distritos Industriais.....	40
2.3.3 Os Sistemas de Produção Localizados: características das diferentes abordagens.....	44
2.3.4 O “Meio Inovador” (Le Milieu Innovateur).....	47
2.3.5 Os Novos Espaços Industriais (NEI)	50
2.3.6 Os Clusters.....	51
2.3.7 Os Sistemas Regionais de Inovação (SRI)	54
2.3.8 As Regiões Inteligentes/de Aprendizagem (The learning regions).....	57
2.3.9 Os Arranjos Produtivos Locais (APLs).....	59
2.4 A NOVA GEOGRAFIA ECONÓMICA (NGE).....	62
2.5 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO	65

3. AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS DIFERENTES MODELOS DE PRODUÇÃO.....	69
3.1 SÉCULO XVIII ATÉ 1930: A REVOLUÇÃO INDUSTRIAL E SEUS IMPACTOS NO SISTEMA PRODUTIVO	69
3.2 DO PÓS-GUERRA ATÉ À CRISE DE RENTABILIDADE DOS ANOS 1970: ASCENSÃO E QUEDA DO FORDISMO.....	72
3.3 DOS ANOS 1970 ATÉ INÍCIO DOS ANOS 1990: O MODELO DE PRODUÇÃO FLEXÍVEL E O INÍCIO DA GLOBALIZAÇÃO.....	80
3.4 DOS ANOS 1990 À ATUALIDADE: A GLOBALIZAÇÃO COMPLETA.....	91
3.5 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO.....	99
4. POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO LOCAL E REGIONAL: DAS PERSPECTIVAS GERAIS PARA OS PAÍSES CENTRAIS AO CASO DO BRASIL.....	103
4.1 AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE DESENVOLVIMENTO DOS PAÍSES CENTRAIS	104
4.2 AS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO BRASIL: UMA BREVE CRONOLOGIA	118
4.2.1 <i>A busca pela industrialização, crescimento e estabilização da economia até 1990</i>	<i>119</i>
4.2.2 <i>O planejamento e o desenvolvimento regional: o dinamismo a partir da demanda interna.....</i>	<i>125</i>
4.3 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO.....	138
PARTE II.....	143
5. A ECONOMIA, A POPULAÇÃO E A DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS ATIVIDADES PRODUTIVAS NO BRASIL	145
5.1 O MODELO PRIMÁRIO-EXPORTADOR: AS PRINCIPAIS ATIVIDADES ECONÓMICAS EM 400 ANOS DE HISTÓRIA DO BRASIL E SEUS DESDOBRAMENTOS ESPACIAIS.....	146
5.2 DE 1930 A 1970: A INTEGRAÇÃO DO MERCADO INTERNO À ECONOMIA NACIONAL E A INDUSTRIALIZAÇÃO PESADA NO BRASIL	155
5.3 DE 1970 A 1993: A MODERNIZAÇÃO E A TECNIFICAÇÃO DO CAMPO, A DÉCADA PERDIDA E O INÍCIO DA LIBERALIZAÇÃO NO BRASIL.....	165
5.4 APÓS 1993: A GLOBALIZAÇÃO, A ESTABILIZAÇÃO DA ECONOMIA E UM NOVO BRASIL NO COMEÇO DO SÉCULO XXI.....	179
5.5 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO.....	199
6. DISTRIBUIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS NO SUL DO BRASIL E O DESTAQUE DO OESTE PARANAENSE	201
6.1 UMA BREVE DESCRIÇÃO SOBRE A POPULAÇÃO DO SUL DO BRASIL.....	201
6.2 A DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS NO SUL DO BRASIL: CRESCIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DAS ATIVIDADES INTENSIVAS EM CONHECIMENTO E DE ALTA TECNOLOGIA	210

6.3 MESORREGIÃO OESTE DO PARANÁ: UMA REGIÃO EM PLENO DINAMISMO.....	225
6.4 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO	235
7. O SETOR PRODUTIVO DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR	237
7.1 A DINÂMICA DA POPULAÇÃO, DO EMPREGO E DO COMÉRCIO EXTERIOR DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR.....	238
7.1.1 <i>A dinâmica do emprego no município de Toledo-PR</i>	241
7.1.2 <i>Exportações e importações: a balança comercial de Toledo-PR.....</i>	265
7.2 CARACTERIZAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL DE TOLEDO: CARACTERÍSTICAS DOS MERCADOS, ESTRUTURAS DO CAPITAL E MODELO ORGANIZACIONAL	271
7.2.1 <i>Breve caracterização das empresas inquiridas de Toledo.....</i>	271
7.2.2 <i>O setor industrial de Toledo: análise dos mercados.....</i>	286
7.2.3 <i>O setor industrial de Toledo: análise das terceirizações/subcontratações.....</i>	294
7.2.4 <i>O setor industrial de Toledo: análise das relações institucionais/fontes de novas tecnologias</i>	303
7.2.5 <i>O setor comercial e de serviços de Toledo: análise dos mercados.....</i>	308
7.2.6 <i>O setor comercial e de serviços de Toledo: análise das terceirizações.....</i>	317
7.2.7 <i>O setor comercial e de serviços de Toledo: análise das relações institucionais/fontes de novas tecnologias.....</i>	324
7.3 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO	331
8. PERSPECTIVAS DOS AGENTES ECONÓMICOS E CONTRIBUIÇÕES PARA O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO LOCAL DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR	335
8.1 AS INOVAÇÕES, VANTAGENS LOCACIONAIS E O DESENVOLVIMENTO LOCAL SEGUNDO O SETOR EMPRESARIAL DO MUNICÍPIO DE TOLEDO.....	335
8.1.1 <i>Investimentos e inovações.....</i>	338
8.1.2 <i>As vantagens e desvantagens das empresas em estarem localizadas em Toledo.....</i>	346
8.1.3 <i>Explicação para o desenvolvimento e como melhorar a competitividade do setor produtivo.....</i>	353
8.2 A OPINIÃO DAS AUTORIDADES E DOS REPRESENTANTES LOCAIS	358
8.2.1 <i>Os representantes do governo, das instituições e entidades de classe municipal.....</i>	359
8.2.2 <i>Os representantes de instituições da região</i>	368
8.3 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO	373
CONCLUSÃO.....	383
REFERÊNCIAS	391
GLOSSÁRIO	415
ANEXOS	419

Anexo I - Evolução da divisão estadual do Brasil entre 1872 e 1991	421
Anexo II - Evolução da divisão municipal do Estado do Paraná entre 1950 e 2000	425
Anexo III - Relação NACE Rev. 1.1 por intensidade de tecnologia dos setores.....	429
Anexo IV - O indicador de concentração setorial num território: Quociente Locacional (QL).....	445
Anexo V - Inquérito ao Setor Produtivo	449
Anexo VI - Inquérito às Autoridades e Instituições Representativas	455
Anexo VII - Cálculo da amostra da pesquisa de campo	459
Anexo VIII - A análise de correspondências múltiplas (ACM).....	463
Anexo IX - Principais cooperativas agropecuárias e abatedouros de aves e suínos do Oeste do Paraná.....	473
Anexo X - Detalhamentos dos mercados de atuação das empresas inquiridas.....	477
Anexo XI - Detalhamentos das terceirizações das empresas inquiridas	485
Anexo XII - Detalhamentos das relações institucionais e das fontes de acesso a novas tecnologias das empresas inquiridas	489
Anexo XIII - Comparação entre características das principais teorias com o caso de Toledo	495

PARTE I

INTRODUÇÃO

O último quartel do século XX foi marcado por mudanças profundas no sistema económico que deram lugares a novas formas de produção e de organização produtiva (MÉNDEZ & CARAVACA, 1999, MARQUES DA COSTA, 2000, MOULAERT & SEKIA, 2003, PIKE, RODRÍGUEZ-POSE, & TOMANEY, 2006 E CAMAGNI & CAPELLO, 2012). A tradicional produção em massa, característica dos anos 1950 e 1960, onde a inovação se encontrava concentrada essencialmente no conhecimento gerado internamente pelas atividades de P&D das grandes empresas e pelos sistemas nacionais de investigação, entrou em crise.

A partir de 1970, ocorreram fortes mudanças ligadas à emergência de novas formas de organização, de base local, com produção em pequena escala, com alto grau de especialização, destinada a atender a segmentos de mercados fortemente definidos e em constante mudança. Ao mesmo tempo, os processos produtivos incorporaram crescentemente novas tecnologias, sendo o impacto dessas mudanças tecnológicas sentidas em todos os setores económicos. A incorporação de conteúdos crescentes de informação e a banalização da automatização dos processos produtivos, possibilitou a substituição de mão de obra por capital reduzindo as tarefas diretamente produtivas, enquanto as tarefas anteriores e posteriores à produção (tais como de administração e planeamento, P&D, logística, controles de qualidade, comercialização, serviços de pós-venda, etc.) aumentaram a sua importância, ampliando as cadeias de valor empresarial e contribuindo para a terciarização da economia.

Os anos 1990, veem marcar um novo período de transformação, dominada pela sociedade da informação e comunicação, que vai acelerar os fluxos de informação, capital e bens, contribuindo para o fenómeno da globalização. As grandes empresas, em particular as transnacionais e as empresas com grande incorporação de tecnologia e conhecimento, reforçaram a localização das suas sedes e dos seus centros de pesquisa nas grandes aglomerações metropolitanas, pelo que o processo de globalização refletiu-se em uma reconcentração do capital e das atividades económicas. Em termos espaciais, este ciclo de transformação económica foi acompanhado por uma nova configuração metropolitana, moldada pelo crescimento da importância das infraestruturas e da acessibilidade automóvel. Estas, deram lugar a uma forma de ocupação do território mais dispersa, apoiada em vários núcleos com especializações produtivas diferenciadas que se refletiram em regiões urbanas funcionais alargadas e polinucleadas, traduzindo assim a metropolização desses territórios (VELTZ, 1996; STORPER, 2013; CAPELLO & LENZI, 2013).

Conforme destacam Benko (1993) e Méndez e Caravaca (1999), a hierarquia dos fatores que influenciaram na localização das indústrias alterou-se: reduziu-se a importância dos custos de transportes e da proximidade aos recursos naturais, e aumentou a importância das infraestruturas técnicas e do capital intangível (investigação, serviços tecnológicos, mão de obra qualificada, etc.), como fatores principais para atrair atividades com maior intensidade e complexidade tecnológica. Marques da Costa (2000) acrescenta que, para além das regiões metropolitanas e das grandes aglomerações urbanas, também foi possível notar que nas cidades de médio porte, com perfil de alta especialização, esses fatores também atuaram, dando-lhes capacidade de participar nesse novo sistema.

No Brasil esse processo não foi diferente. As atividades produtivas sempre foram caracterizadas por uma concentração espacial nas regiões Sudeste e Sul, estando principalmente localizadas nas regiões metropolitanas dessa porção do território brasileiro. A forma de ocupação do território e a exploração das atividades económicas definiram a hierarquia urbana, os padrões de densidade demográfica e a distribuição das atividades económicas, sendo esta concentração intensificada com o processo de industrialização da primeira metade do século XX, contribuindo para acentuar as disparidades entre estas regiões e as restantes regiões do Brasil (SANTOS & SILVEIRA, 2001).

Somente a partir de 1960, através da implementação de políticas de incentivo à exploração económica de outras regiões, onde se contavam o Oeste do Sul do Brasil e o próprio Centro-Oeste brasileiro, é que esse processo de concentração foi minimizado. Conforme ressalta Cano (2008), nesse período ocorreram ainda várias reformas institucionais e alterações nas orientações de política económica no sentido de promoverem a pulverização de incentivos regionais fiscais, cambiais e creditícios. Estas medidas, contribuíram para expandir e diversificar o mercado nacional, promovendo uma maior integração do território. Os Planos Nacionais de Desenvolvimento (I e II PND) são exemplos de políticas de desenvolvimento implementadas em finais da década de 1960 e durante a década seguinte, planos estes que resultaram num número significativo de mudanças na estrutura produtiva regional.

No caso do interior do Sul do Brasil, região de base económica tipicamente rural e tradicional, mecanizou-se o setor primário e industrializou-se a produção. Por outro lado, aumentou o setor terciário e a população residente em áreas urbanas de pequeno e médio porte, desenhando uma nova configuração da rede urbana de todo o Sul do Brasil. Ao mesmo tempo, a estabilização da economia nos anos 1990 e a liberalização económica, que começou no final dessa década e foi reforçada nos anos 2000, proporcionaram a dinamização de outras

áreas devido ao crescimento de indústrias, especialmente aquelas ligadas às cadeias produtivas regionais de carnes e grãos. Por isso, pela grande tradição em atividades agroindustriais, é possível encontrar casos de sub-regiões do Sul que apresentaram um grande desenvolvimento, devido ao crescimento das cadeias agroprodutivas consolidadas, que desencadearam vários efeitos multiplicadores sobre o meio produtivo local.

O Oeste do Estado do Paraná, no Sul do Brasil, mais especificamente o município de Toledo, é um destes exemplos. Tradicionalmente vinculado ao agronegócio, é uma região que se vem destacando no contexto económico regional pela participação expressiva na produção do setor primário no Estado do Paraná, e também no contexto nacional, pela participação na indústria da transformação, principalmente de produção agroalimentar. A partir de 2000, este município viu crescer novos subsectores considerados de alta tecnologia e conhecimento, onde se destaca a farmacêutica, que contribuíram para o crescimento e diversificação industrial do município. Em períodos anteriores, subsectores como a farmacêutica, localizavam-se em grandes aglomerações urbanas ou em regiões metropolitanas, mas o processo de reestruturação nacional, impulsionado por uma lógica de subsídios nacionais, induziu a sua deslocalização para outras regiões. O crescimento da farmacêutica, ocorreu em paralelo com o crescimento de outros subsectores produtivos (como o comércio/serviços) e da própria população total, o que atribuiu a Toledo uma posição muito relevante no contexto regional.

A amplitude deste conjunto de transformações e seus impactos a diferentes escalas territoriais fundamentam o interesse de compreender e analisar estes fenómenos no Brasil e, em particular, no município de Toledo, justificando a pertinência e interesse da presente tese.

Nela se pretende compreender como é que as transformações ocorridas na estrutura produtiva, nas relações económicas regionais e na socioeconomia de um território conduzem a um processo de desenvolvimento local, tomando-se aqui como exemplo o município de Toledo.

Por outro lado, outro aspeto que reforça a importância da escolha da temática, decorre da necessidade de melhor compreender a especificidade do Brasil. Assim, ao longo do presente trabalho, procurar-se-á perceber, até que ponto, os subsectores que mais ganham destaque estão se modernizando, incorporando tecnologia e conhecimento, promovendo a ligação entre empresas e entre instituições, proporcionando o desenvolvimento de novas fileiras produtivas. Os estudos sobre o processo de reestruturação produtiva não são novos, nomeadamente porque os países considerados centrais já passaram por esses processos, conforme os modelos de produção foram sendo alterados. Entretanto, aqui pretende-se sublinhar o carácter diferenciado do Brasil em relação ao agronegócio e o fato de haver

localidades, como Toledo, que além do agronegócio, têm vindo a desenvolver atividades que traduzem a desconcentração produtiva das áreas centrais.

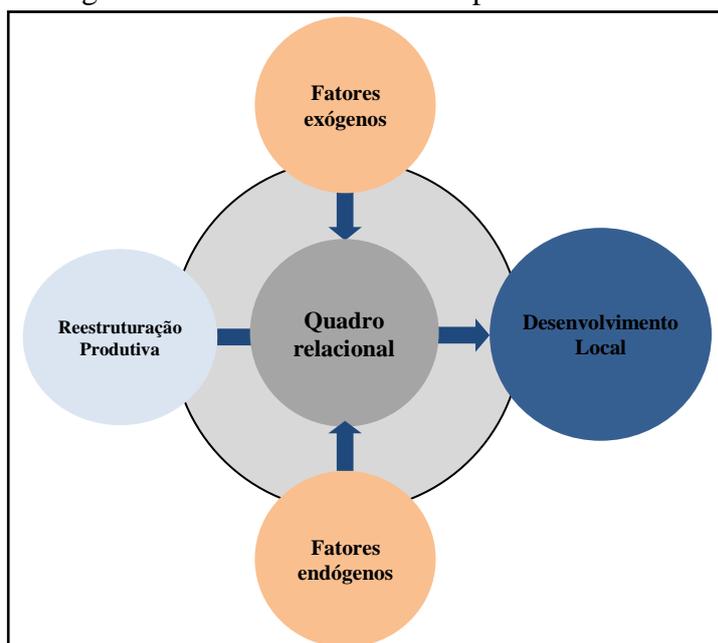
Um terceiro aspeto que reforça a importância deste tipo de estudos e, em particular, da presente tese que se desenvolve centrada sobre Toledo, é o contributo que traz para a delimitação das políticas públicas. Apesar de Toledo e o Oeste do Paraná, revelarem grande dinamismo económico e social, não existem estudos que permitam compreender a dimensão e os mecanismos dos processos anteriormente descritos.

Os objetivos, geral e específicos, bem como as hipóteses de trabalho e os processos metodológicos são apresentados a seguir com maior detalhamento.

1.1 OBJETIVOS E HIPÓTESES

A partir da fundamentação e contextualização do tema, esta tese possui como principal objetivo analisar em que medida as transformações ocorridas na estrutura produtiva de Toledo-PR, Brasil, contribuíram para o processo de desenvolvimento local do município. Este objetivo principal é secundado por um objetivo secundário que procura identificar o papel que os fatores e agentes endógenos e exógenos detêm nas transformações ocorridas, avaliando assim, de forma integrada, o seu contributo para o processo de desenvolvimento local.

Figura 1 - Modelo de análise da presente tese



Fonte: Elaborado pelo autor.

De forma a complementar a análise do objetivo principal e secundário, esta tese possui ainda os seguintes objetivos específicos:

- Efetuar uma síntese cronológica sobre as principais teorias de desenvolvimento regional e local de modo a verificar suas principais características e como estas ajudam a compreender as transformações ocorridas nos territórios. O estudo do município de Toledo-PR, Brasil, beneficiará dessa leitura;
- Descrever as características dos principais modelos de produção dos países considerados centrais de forma a verificar os seus reflexos na distribuição das atividades e a sua localização no território;
- Apresentar uma síntese das principais características das políticas públicas de desenvolvimento regional e local aplicadas nos países industrializados e, mais especificamente, no Brasil. Esta análise ajudará a compreender a importância da atuação de fatores e agentes de natureza endógena e exógena nesse processo;
- Analisar a distribuição espacial das atividades produtivas no Brasil e no Sul do Brasil, destacando as atividades por intensidade de tecnologia e conhecimento. Aqui se contextualiza a relevância da desconcentração produtiva e como esta beneficiou regiões como o Oeste do Paraná e, em particular, o município de Toledo;
- Analisar a dinâmica da população, do emprego e das atividades do município de Toledo-PR, Brasil, realçando as características do tecido empresarial local e a capacidade de inserção da produção local nos contextos regional, nacional e internacional;
- Analisar a opinião dos agentes econômicos locais em relação ao processo de desenvolvimento local do município de Toledo-PR, Brasil.

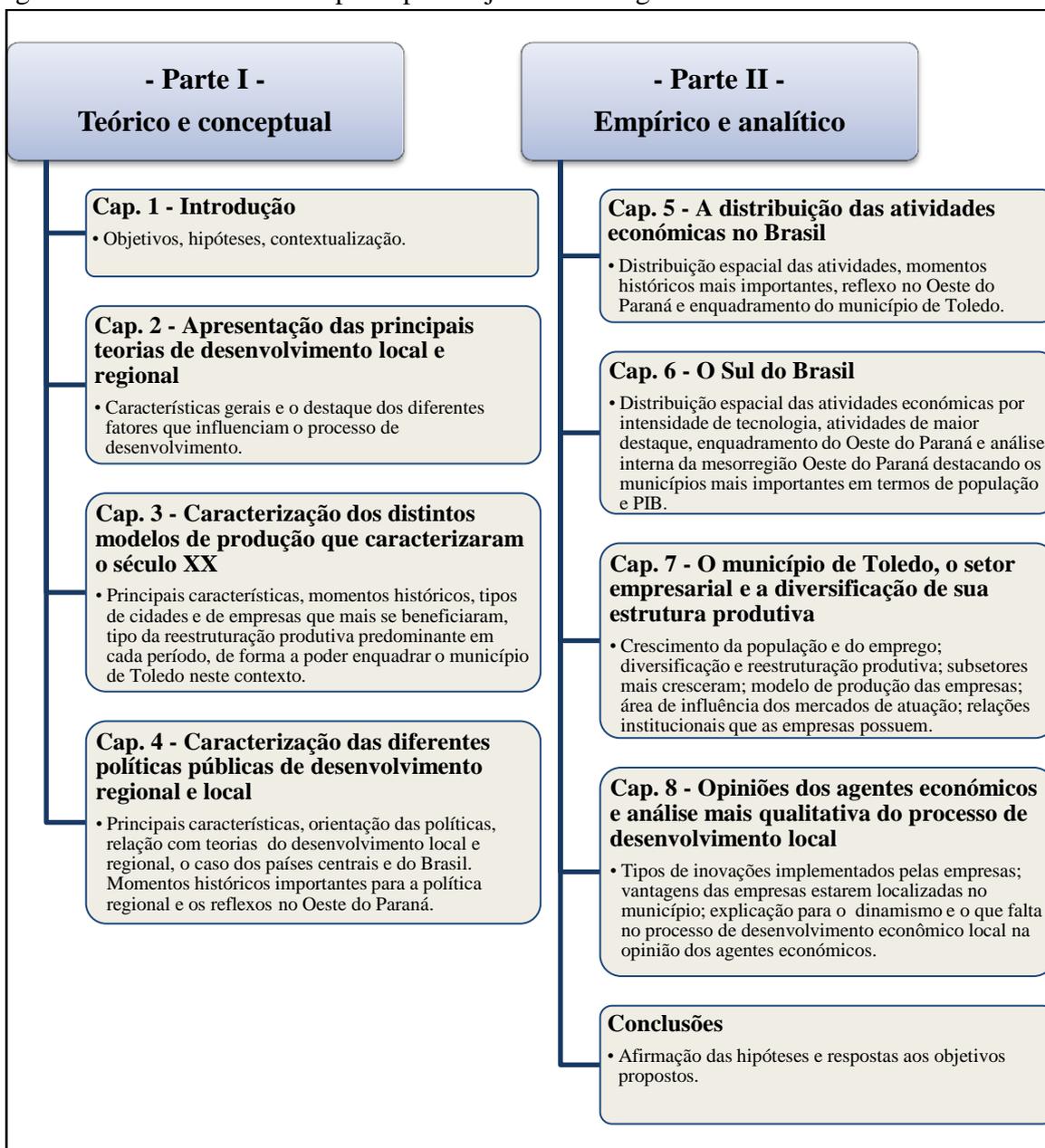
É tendo por base o contexto econômico atual e a sua expressão no Brasil e, em particular, em Toledo, que se desenvolvem duas hipóteses de trabalho:

- 1º) A primeira hipótese, assume que a reestruturação produtiva ocorrida no município de Toledo-PR, Brasil, tem subjacente um processo de diversificação setorial onde emergem novas atividades (nomeadamente as atividades intensivas em conhecimento), proporcionadas pela ação conjugada de fatores endógenos, como a disponibilidade da mão de obra qualificada, e exógenos, particularmente decorrentes dos efeitos das políticas de infraestruturação e de suporte setoriais de natureza nacional e estadual;

2º) A segunda hipótese, considera que as transformações ocorridas mudaram a posição econômica, funcional e institucional de Toledo no contexto do Brasil e, em particular, a posição de Toledo no quadro regional e estadual.

No sentido de responder às hipóteses e aos objetivos considerados, esta tese estrutura-se em duas grandes partes, compostas na sua totalidade por 8 capítulos, a que se adiciona as considerações finais, a bibliografia, o glossário e os anexos, conforme mostra a Figura 2.

Figura 2 - Estrutura da tese e principais objetivos a atingir



Fonte: Elaborado pelo autor.

A parte I, compreende os capítulos 1 ao 4, e a parte II, os capítulos restantes incluindo as considerações finais. Considerando que o capítulo 1 corresponde à presente introdução, a tese prossegue com o Capítulo 2, 3 e 4, capítulos onde se apresentam as diferentes teorias do desenvolvimento local e regional e os fatores explicativos inerentes, os diferentes modelos de produção e as políticas de incentivo ao desenvolvimento local e regional, com destaque para o caso dos países centrais e uma breve análise ao caso brasileiro.

A partir do desenvolvimento da parte I, será possível elaborar um estudo empírico e analítico, integrando a leitura sobre as teorias e os conceitos ao município de Toledo, no sentido de compreender a relação entre a reestruturação produtiva e o processo de desenvolvimento local ocorrido. É nestes capítulos que se desenvolve uma aprofundada recolha de informação estatística, reforçada pela realização de uma pesquisa de campo (que no capítulo 7 será explanada em detalhe) que permite validar as hipóteses de trabalho apresentadas. Os Capítulos 5 e 6, descrevem as mudanças demográficas e económicas ocorridas no Brasil, seguida de uma análise mais aprofundada sobre a distribuição das atividades económicas no Sul do Brasil, permitindo posicionar o Oeste do Paraná e, mais especificamente, Toledo nos contextos nacionais e regionais em que se inserem. O capítulo 7, permite aprofundar o conhecimento sobre o grau de transformação da estrutura produtiva e do respetivo tecido empresarial. O capítulo 8, traduz uma perceção dos agentes locais, sobre o processo de desenvolvimento, através dos resultados da pesquisa de campo e de entrevistas com autoridades locais e regionais a respeito deste assunto.

1.2 A LOCALIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE TOLEDO E PRINCIPAIS FONTES DE DADOS UTILIZADAS

Antes de iniciar a apresentação dos resultados de todos os capítulos é preciso ressaltar que a Parte I desta tese, por ter carácter teórico e conceptual, é desenvolvida a partir de uma revisão de literatura detalhada. Nas demais seções, inclusive no final do capítulo 4 da Parte I e em toda a Parte II, são apresentadas diversas informações de dados secundários e primários agregadas em forma de mapas temáticos, quadros, tabelas e outras ilustrações, segundo diferentes unidades geográficas e utilizando, sempre que possível, a classificação avançada conjunta da OECD/Eurostat, apresentada por Marques da Costa (2008) e Alves & Marques da Costa (2013a), a partir de EUROSTAT (2009 e 2013), em que os subsectores são classificados por graus de intensidade de tecnologia e conhecimento (Anexo III).

Tal como referido, ao longo do trabalho apresentam-se resultados agregados reportados a diferentes escalas geográficas que importa apresentar. O Brasil é dividido em cinco grandes regiões (Centro-Oeste, Norte, Nordeste, Sudeste e Sul). Cada região é formada por Unidades de Federação (26 Estados mais o Distrito Federal). Internamente, os Estados são divididos em mesorregiões (137 no total), e estas, em microrregiões (558 no total). Estas últimas agregam um conjunto menor de municípios¹. A Figura 3 apresenta um resumo das regionalizações existentes e, ainda, a localização do município de Toledo², caso de estudo desta tese e que está inserido na Microrregião de Toledo³, localizado na Mesorregião Oeste do Estado do Paraná, na região Sul do Brasil. Em determinados momentos recorre-se a dados agregados por mesorregiões e microrregiões, que servem de base às análises de enquadramento e caracterização da realidade do Brasil e do Oeste do Paraná.

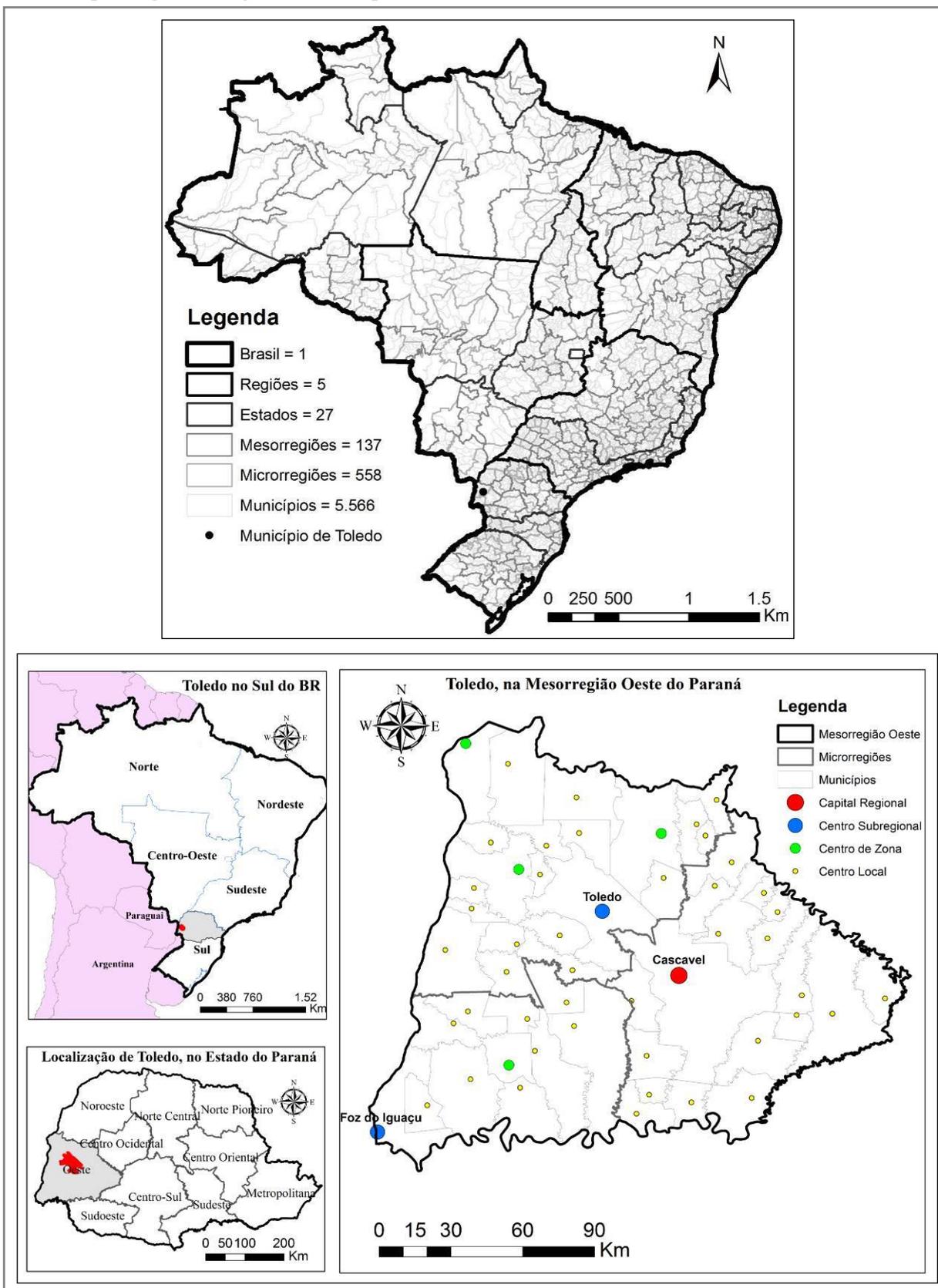
Além de diferentes regionalizações também são utilizados diversos domínios, escalas de análise e fontes de dados, particularmente na Parte II da tese, que serão fundamentais para caracterizar a estrutura produtiva e populacional, definir o perfil de especialização do emprego e conhecer as variáveis que podem explicar a reestruturação produtiva e o desenvolvimento local do município de Toledo. Uma síntese dos principais domínios, conceitos, escalas de análise e fontes de dados utilizados é apresentada pela Figura 4.

¹ Um detalhamento sobre a divisão regional do Brasil e do Estado do Paraná é apresentado pelo Anexos I e II.

² A mesorregião Oeste do Paraná é composta por 50 municípios, sendo estes agrupados em três microrregiões. Cada uma destas microrregiões recebe o nome do município mais importante na hierarquia urbana interna. Sendo os municípios de Cascavel, Toledo e Foz do Iguaçu os mais importantes na rede urbana do Oeste do Paraná, as três microrregiões existentes recebem os nomes destes mesmos municípios.

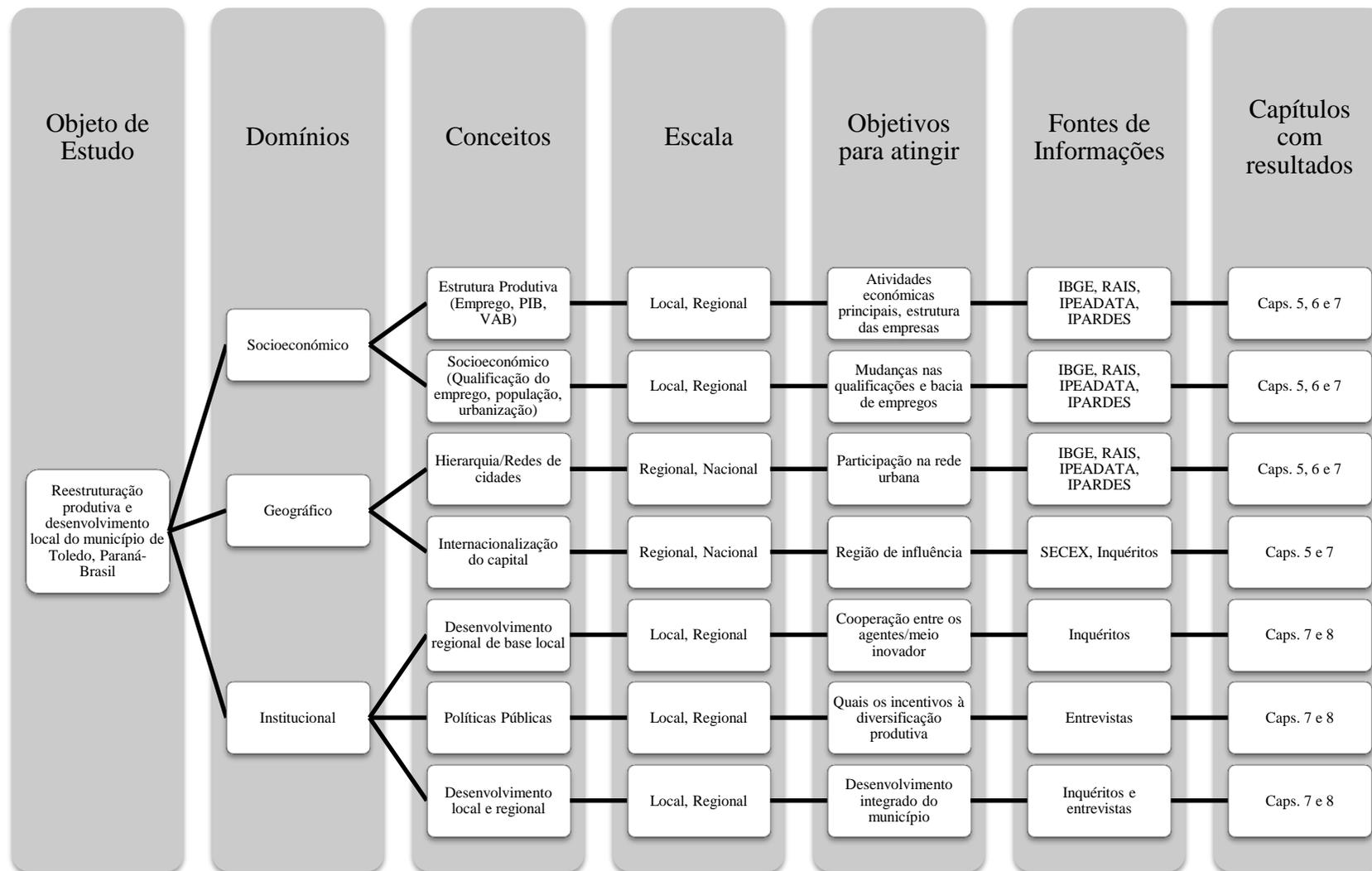
³ As divisões de meso e microrregiões foram efetuadas pelo IBGE na década de 1960 e 1970, e foram constituídas levando-se em consideração as áreas que agrupassem, dentro de um mesmo Estado, municípios com características físicas, sociais e econômicas mais aproximadas. Levaram-se em consideração características do meio físico geográfico, as áreas de população, as regiões agrícolas ou urbanas (industrial e de serviços/comércio) para a sua definição (IBGE, 1970; CONTEL, 2014). A regionalização de mesos e microrregiões foram formuladas no sentido de permitir a elaboração de estatísticas mais detalhadas em unidades territoriais maiores, facilitando as análises regionais do que se fossem efetuadas sempre ao nível municipal. É comum, em bancos de dados oficiais estaduais e federais, coletar dados a níveis municipais, de mesos ou microrregiões, por Estados e por grandes regiões. O uso de mesos e micros são igualmente comuns em estudos nacionais, como no caso da criação da PNDR (Política Nacional de Desenvolvimento Regional) que se utilizou de dados microrregionais para delimitar regiões prioritárias para a política, o que a mostra a importância e a constante utilização deste tipo de regionalização.

Figura 3 - Regionalizações oficiais do Brasil, segundo IBGE, e localização do município de Toledo, por regionalizações e hierarquia urbana do IBGE



Fonte: Elaboração do autor a partir de IBGE (2013).

Figura 4 - Principais conceitos, escalas de análise e fontes dos dados utilizados na Parte II



Fonte: Elaborado pelo autor.

Os domínios de análise utilizados vão no sentido de demonstrar, juntamente com os conceitos que os envolvem, a dinâmica da estrutura produtiva de Toledo, enquadrando-a num contexto local, regional, nacional e internacional. O contraponto de várias escalas de análise demonstrará se o município se destaca ao nível nacional e regional, quais os setores que apresentam esse destaque, se este segue um padrão de crescimento igual ou distinto ao nacional, para além de demonstrar a sua capacidade de polarização regional.

De forma geral, o período de análise de dados desta tese decorre de 1990 à atualidade, o que é justificado por dois grandes fatores: i) por um lado a estabilização da economia brasileira (Plano Real) que ocorreu a partir de 1994; ii) por outro, a expansão política de abertura comercial que permitiu que diversos setores apresentassem grande crescimento, dentre esses, os do agronegócio e os subsetores de alta tecnologia e intensivos em conhecimento. Complementando a informação económica, diversas informações serão coletadas dos censos demográficos do IBGE, publicados para os anos de 1991, 2000 e 2010. Ressalta-se que sempre que for possível, se recorrem a outras estatísticas para recolha de dados de anos anteriores e mais atuais.

Detalhamentos das metodologias específicas utilizadas na Parte II serão apresentados nos respetivos capítulos de resultados conforme se detalhou na Figura 4 anterior.

2. DAS TEORIAS TRADICIONAIS ÀS TEORIAS MAIS RECENTES DE DESENVOLVIMENTO LOCAL E REGIONAL: UMA BREVE CRONOLOGIA

As primeiras teorias citadas a propósito do processo de desenvolvimento regional são aquelas relacionadas à distribuição das atividades económicas no espaço, ou seja, as teorias clássicas de localização. Essas teorias apresentam um conjunto de trabalhos de certa forma sequenciados que vão de Von Thünen (1826) a Isard (1956), com uma influência visível do conceito de “livre mercado”, onde a principal ênfase relacionava-se com as decisões locais ótimas das firmas, com destaque para o papel dos custos de transporte. Conforme ressalta Cavalcante (2008), não era escopo dessas teorias explorarem as externalidades decorrentes da aglomeração das atividades em uma determinada área, nem os *trade-offs* entre ganhos de escala e custos de transporte. Um dos pioneiros a dedicar-se nessa análise e que proporcionou importantes contribuições às teorias de desenvolvimento regional foi Alfred Marshall⁴.

Entretanto, após a Segunda Grande Guerra, a revolução a nível produtivo acentuou as diferenças regionais nas distribuições de rendimentos, tornando-se uma das principais preocupações dos teóricos regionais (MARQUES DA COSTA, 1992). No meio económico os estudos regionais foram difundidos com a criação da *Regional Science Association* em 1954. Nesse momento a ciência regional ganhou novo impulso na busca de resolver problemas, tais como as disparidades económicas (estrutura económica, rendimentos, níveis de vida, produção, etc.), a distribuição desigual dos recursos e a inexistência de perfeita mobilidade dos fatores de produção entre as diferentes regiões de um mesmo território. Tanto que vários pensadores da época procuraram explicações sobre as diferenças de desempenho das regiões em novas teorias e no aprofundamento de teorizações anteriores.

Foi nesse contexto que as externalidades provenientes da aglomeração industrial ganharam um papel de destaque nas teorias de desenvolvimento regional. As teorias mais citadas e as principais referências destacadas pela literatura quando se aborda o desenvolvimento regional são os “polos de crescimento” de Perroux (1977), a “causação circular e cumulativa” de Myrdal (1960), os “*backward and forward linkages*” de Hirschman (1961) e a teoria da base de exportação de North (1977 e 1961). Essas teorias foram também influenciadas pelas obras de John Maynard Keynes e de Joseph Schumpeter⁵.

⁴ Marshall (1982).

⁵ Maiores detalhes pesquisar em Keynes (1936) e Schumpeter (1994).

De forma genérica, para esses autores, o processo de desenvolvimento regional seria melhor quanto maiores fossem os efeitos positivos resultantes desse processo. Dentre esses efeitos, poderiam ser destacados os relacionados ao efeito multiplicador de renda e de consumo, o multiplicador de demanda setorial e em cadeia, tanto vertical como horizontalmente, das principais opções produtivas regionais. Somado a isso, ainda havia os efeitos positivos advindos da própria aglomeração industrial tais como a minimização de custos de transporte, a exploração das infraestruturas económicas e sociais, a exploração da demanda produzida pelo aumento do emprego e do multiplicador de renda, entre outros.

Conforme ressaltado por Capello (2007), a concentração espacial da atividade económica é uma concentração territorial da produção que gera um desenvolvimento mais eficiente do que a resultante quando as atividades estão dispersas. A concentração espacial é a fonte dos retornos crescentes em forma de economias de aglomeração, externalidades tecnológicas e processos de aprendizagem localizados. Todos esses fatores são elementos que aumentam a competitividade das empresas locais e promovem o desenvolvimento local.

Aliados a esses fatores, também é preciso mencionar que os sistemas económicos tornaram-se cada vez mais internacionalizados e globalizados, intensivos em conhecimento, reestruturando economias e os hábitos de consumo dos agentes sociais e económicos, especialmente após 1970, sendo esses elementos incluídos nas teorias mais recentes do desenvolvimento regional. Muitas regiões e empresas aproveitaram as oportunidades criadas nesse novo cenário de competição e tornaram-se mais competitivas do que outras, para as quais a abertura da economia mostrou pouca ou nenhuma capacidade de competição em um mundo globalizado (PIKE, RODRIGUEZ-POSE & TOMANEY, 2006).

É nesse contexto que as teorias mais recentes em desenvolvimento regional esforçam-se para incorporar modelos e abordagens que possam dar conta dos novos padrões de produção baseados na automação integrada, nos movimentos de abertura comercial e desregulamentação económica. Também são incluídos nessas teorias os capitais intangíveis que, segundo Haddad (2009), são o capital institucional, humano, cívico, social e sinérgico, ou seja, formas de capitais que diferenciam as regiões e influenciam o seu desenvolvimento. Autores como Boisier (2000), Putnam (2000), Moraes (2003), Fernandez (2007) e Haddad (2009) elaboraram teorias detalhadas sobre o papel desses capitais no desenvolvimento regional.

Conforme mencionado, com o processo de globalização as regiões tiveram suas estruturas produtivas reestruturadas, fazendo emergir um conjunto de regiões com formas de organização próprias, para produzir para mercados amplos, como o regional, nacional e

internacional. Neste processo, estão incluídas as regiões que têm reagido ao fenómeno da globalização e transformado as suas estruturas produtivas, a fim de responder às demandas criadas externamente às suas áreas de produção (nacional ou internacionalmente).

O certo é que muitas teorias foram apresentadas para explicar essas diferenças. A partir da relação regional entre oferta e demanda como um elemento-chave para explicar essa diferenciação (nos anos 1950), as teorias recentes surgiram apoiadas no conceito de capital social (CAMAGNI & CAPELLO, 2012), enquanto os movimentos da nova geografia económica ajudaram a compreender a distribuição espacial das atividades económicas, de capital e empregos.

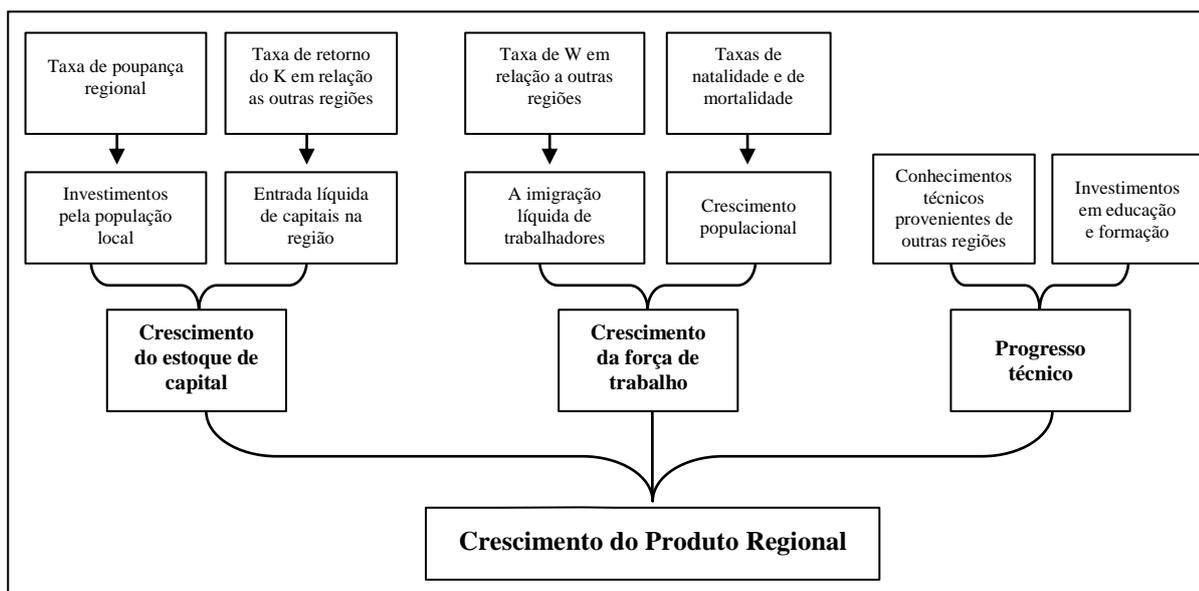
Assim, percebe-se que a análise do processo de desenvolvimento regional e os fatores que influenciam esse processo foram sendo cada vez mais discutidos e se tornaram cada vez mais plurais. Não somente os fatores ligados à estrutura produtiva, às oportunidades, aos fatores locais, mas também às características socioculturais, como tradições cívicas, capital social e práticas colaborativas, influenciam o desenvolvimento regional e ajudam a explicar as diferenças regionais. Os próximos tópicos detalharão as principais linhas teóricas mencionadas até o momento.

2.1 A TEORIA NEOCLÁSSICA DO CRESCIMENTO DE CONVERGÊNCIA LOCAL E REGIONAL

A teoria neoclássica atribuiu grande parte dos seus esforços em examinar as disparidades regionais. Para esta teoria o crescimento regional determina a renda regional e o bem estar económico e social. O desenvolvimento local e regional nesta perspectiva está associado à minimização de longo prazo das disparidades regionais da renda *per capita* e da produção. Os mecanismos causais na teoria preveem que essas disparidades espaciais irão reduzir-se e convergir para um equilíbrio económico ideal a longo prazo.

As regiões são entendidas como unidades territoriais subnacionais e foram o principal foco geográfico da teoria. No modelo neoclássico, o crescimento da produção regional é dependente do crescimento e da capacidade de atração de três fatores-chave de produção: capital, força de trabalho e tecnologia, conforme ilustra a Figura 5.

Figura 5 - Os determinantes do crescimento da produção regional segundo os neoclássicos



Fonte: Pike, Rodríguez-Pose and Tomaney (2006, p. 63)

Uma das premissas do modelo neoclássico é a perfeita mobilidade dos fatores de produção, sendo estes deslocados para as regiões que oferecerem maiores taxas relativas de retorno. As empresas procurarão locais mais rentáveis e o trabalho procurará os maiores salários. O mecanismo de ajuste funciona, neste contexto, pois as regiões com relações capital/trabalho elevadas terão salários altos e um baixo retorno ou rendimento do investimento. Capital e trabalho se movem em direções opostas: regiões de altos salários perdem o capital e atraem trabalho.

Nesta teoria, as disparidades regionais são temporárias já que as desigualdades espaciais colocam “movimentos” de autocorreção dos preços, salários, capital e trabalho para sustentar a eventual convergência de condições económicas e sociais entre as regiões. Nesse processo, a tecnologia se difunde em todas as regiões para permitir alcançar e equalizar geograficamente os níveis de progresso tecnológico. Assim, espera-se convergência do crescimento da produção entre as regiões e uma posição de equilíbrio é alcançada.

Outra abordagem neoclássica importante sobre a convergência inter-regional é a teoria da vantagem comparativa:

In this approach, nations and regions specialise in economic activities in which they hold a comparative advantage, principally in industries that utilise their abundant factors of production. This can include labour, land, capital and natural resources. Trade between nations and regions is based upon differences in such factor endowments. Trade is a positive sum game in which trading partners benefit. In a static rather than dynamic framework, specialisation and trade promote efficient resource allocation and inter-regional convergence (PIKE, RODRÍGUEZ-POSE & TOMANEY, 2006, p. 65-66).

Porém, existem diversas críticas a essa teoria, destacando-se três principais:

- Em primeiro lugar, as principais premissas são interpretadas como irrealistas, principalmente em relação à imperfeita mobilidade dos fatores de produção, distribuição desigual do capital no espaço, à existência de assimetria de informações e à competição imperfeita do mercado.

- Em segundo, o tratamento externo ou exógeno da tecnologia e do trabalho enfraquece o modelo. O progresso tecnológico é profundamente desigual em termos geográficos e a difusão tecnológica possui fortes efeitos de distância. Da mesma forma, os desenvolvimentos tecnológicos têm colocado em questão a hipótese da produtividade e dos retornos constantes de escala descritos pela relação capital/trabalho e estimulado o desenvolvimento de casos teóricos sobre o desenvolvimento local que buscam incorporar ou internalizar tecnologia e o capital humano.

- Em último lugar, as evidências sugerem que o mecanismo de ajuste neoclássico normalmente não funciona ou funciona apenas a muito longo prazo e/ou em períodos de tempo específicos.

Assim, conforme destaca Baleiras (2011) a produção ocorre sem qualquer consideração explícita do papel do território. Pela teoria admite-se que qualquer combinação de trabalho e capital é possível em qualquer lugar e que o aumento do produto potencial *per capita* num determinado território é explicado pelo crescimento exógeno dos fatores trabalho e capital ou do misterioso progresso técnico.

2.2 TEORIAS KEYNESIANAS DE DIVERGÊNCIA LOCAL E REGIONAL

Essas teorias analisam a subutilização de recursos, o lado da demanda da economia e o papel do Estado na gestão da procura agregada. As principais análises focam as economias nacionais, mas seus pressupostos foram utilizados por alguns economistas regionais e bastante utilizadas pelos formuladores de políticas públicas até à década de 1980. Essas teorias concentram-se na redução das disparidades de crescimento regional em sua abordagem para o desenvolvimento local e regional. O "desenvolvimento" é equiparado à redução das disparidades regionais e as teorias enfatizam o médio prazo em vez de o longo prazo. O mecanismo de ajuste no modelo keynesiano trata do papel da demanda e não do fator oferta. O mercado é visto como potencial agravador das desigualdades económicas e sociais, em vez de minimizá-las.

Algumas dessas teorias, e que serão detalhadas a seguir, são: a teoria da base de exportação; a teoria da causalção cumulativa; o modelo centro-periferia; e a teoria dos polos de crescimento.

2.2.1 A Teoria da Base de Exportação

A teoria da base de exportação utiliza a ênfase keynesiana sobre demanda, onde as diferenças no crescimento regional são explicadas pelas diferenças regionais no crescimento das exportações da região (os bens e serviços que são vendidos para fora da região). Daí a designação de teoria de “base de exportação”. É a procura externa da produção da região que determina a taxa de crescimento regional e serão os efeitos multiplicadores da própria base de exportação que indicarão o nível de “desenvolvimento/crescimento” da região.

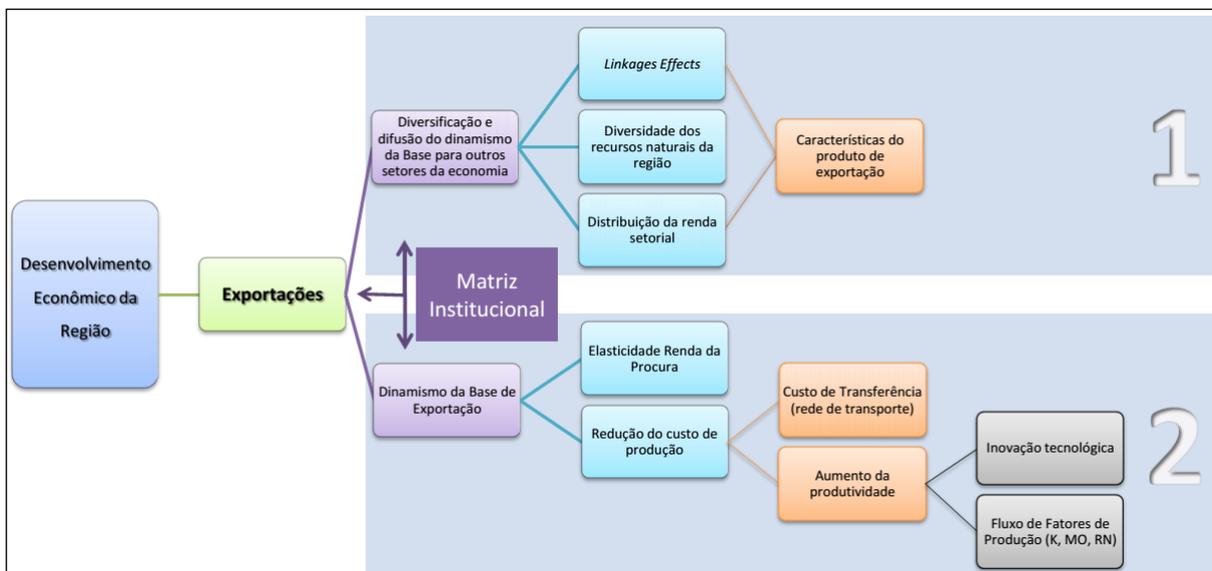
Initially focused upon the exploitation of natural resources and the integration of resource-based regions into international trade (...), the export base approach developed theories of regional specialization and adaptation for continued growth as well as decline. Regional specialization in specific export commodities was explained using the neo-classical comparative advantage theory (...). Regions specialize in the production and export of commodities that use their relatively abundant factors intensively – whether they are raw materials, labor, capital and/or technology (PIKE, RODRÍGUEZ-POSE & TOMANEY, 2006, p. 70).

A teoria da base de exportação estabelece a importância da especialização regional e do impacto da demanda externa dos produtos de uma região sobre o seu crescimento, e será a capacidade de resposta da região à demanda externa que vai estimular o crescimento do setor básico (de exportação) e o não básico (demanda local).

Demand is determined by the price of the region’s exports, the income levels of other regions and the price of substitutes in external markets. The international competitiveness of the region’s export sector relative to those in other regions determines its growth. Product quality and after-sales service influence demand too. On the supply-side, production cost factors, including wages, capital, raw materials, intermediate inputs and technology, influence the region’s export competitiveness. The sensitivity or elasticity of demand for the region’s exports to changes in price and income is critical. Demand for inputs from other regions is also important. With favorable demand and supply, the region’s export sector grows, demand for factor inputs bids up their prices relative to other regions and induces inflow of capital and labour. Regional disparities result. The duration of any such growth differential depends upon factor shortages, subsequent inflationary pressures and competition from alternative suppliers in other regions. Adaptation may require improved competitiveness through cost reduction and/or productivity increases and the development of new export markets, depending upon the degree of factor mobility between regions. The export-led growth process can be cumulative with positive multiplier effects upon regional income, an induced accelerator effect on investment, increased labour inflow and demand for local goods and services and the growth of subsidiary industries and external economies (PIKE, RODRÍGUEZ-POSE & TOMANEY, 2006, p. 71).

Os fundamentos teóricos da teoria da base económica ou de exportação, foram difundidos pelas conceções de Douglass North (NORTH, 1961, 1977, 1990, 2006). Uma síntese sobre a dinâmica regional a partir desta teoria é demonstrada pela Figura 6.

Figura 6 - Fatores condicionantes de uma base de exportação segundo Douglass North



Fonte: Adaptações do autor a partir de Schwartzman (1975) e Piffer (2009).

Conforme mostra a Figura 6, as exportações influenciarão o território a partir de dois fatores principais: o primeiro é a diversificação e a difusão do dinamismo da base para outros setores da economia; e o segundo é o dinamismo da base de exportação. No primeiro, as atividades de base devem ser capazes de multiplicar empregos no conjunto da economia regional, sabendo-se que mais empregos resultam em mais renda na forma de salários e, com isso, mais demanda por bens e por serviços ofertados localmente. O segundo fator tem o seu processo de manutenção e de desenvolvimento iniciado pelas melhorias da rede de transporte (principalmente, rodoferroviária e portuária) e da inovação tecnológica com os seus reflexos nos demais setores da economia, aumentando a produtividade e a rentabilidade dos fatores de produção e diminuindo os seus custos.

Além disso, conforme ressalta Piffer (2009), dadas as características do produto de exportação, que pode ser um produto final ou um insumo/matéria-prima em outros setores, é possível gerar efeitos de encadeamento para trás (indústria de insumos e de bens de capital), e para a frente (indústria de bens intermediários, comércio e serviços, etc.) e na demanda final (demanda interna e externa). Esses encadeamentos repercutem no perfil da renda do território, auxiliam no fortalecimento das atividades não básicas e se refletem na diversificação e na difusão do dinamismo da base para outros setores da economia.

Ambos os fatores apontados pela Figura 6 são fortalecidos por uma matriz institucional forte e atuante no território. Este enfoque institucional de Douglass North compreende a segunda fase do seu pensamento a partir de 1990. Apesar da base de exportação “alavancar” o crescimento econômico regional, inserir as economias regionais na economia nacional e ampliar o leque de transformação econômica intrarregional, verifica-se que “[...] o desempenho econômico é função das instituições e de sua evolução” (NORTH, 2006, p. 9). As instituições dão o suporte legal, inovador, estrutural para que a base de exportação renove o seu dinamismo com o passar do tempo. North (1990, 2006) trás maiores detalhes sobre a natureza das instituições e os processos que as levam a se transformar, formulando aportes teóricos que expliquem o desempenho diferenciado das economias. Ele fornece mecanismos que auxiliam na explicação da polarização, pois economias com a mesma base de exportação têm dinâmicas diferenciadas de crescimento econômico. Nesse caso, como as instituições atuam na coordenação dos agentes econômicos e na operação eficiente do mercado, boa parte das dificuldades de desenvolvimento das economias regionais está ligada à eficiência do próprio aparato institucional.

Ainda segundo Piffer (2009) e Baleiras (2011) a dinâmica regional é estimulada pelas atividades de base através de um efeito multiplicador sobre o rendimento e o encarecimento dos fatores, o que induz imigração a partir de outros territórios. A entrada de trabalho gera ainda um estímulo da procura sobre a oferta de bens e serviços não transacionáveis (transporte, serviços pessoais, educação, saúde, etc.), ou seja, o fluxo de circulação entre os bens e os serviços produzidos para o mercado externo impacta diretamente na economia interna da região através do efeito multiplicador keynesiano. A demanda do setor externo da economia estimula internamente a criação de empregos na atividade exportadora ou de base. Os salários gerados nessa atividade servem como instrumento de consumo de bens e serviços produzidos pelas empresas locais e comercializados localmente – sem contar os pagamentos de impostos e a demanda de bens e de serviços públicos, atividades que reforçam o “caixa” do setor público. A demanda externa da região é a responsável pela dinâmica local e na formação de novos ramos de atividade, principalmente no desenvolvimento da indústria e serviços.

O impacto da atividade exportadora na produção regional é tanto maior quanto maior for o peso das exportações na produção do território e quanto mais densa for a teia de relações de arrasto e propulsão entre a base e os demais subsectores de atividade econômica (BALEIRAS, 2011; CORREIA, 2011).

É importante ressaltar que a noção de atividade de base não se limita às indústrias “visíveis” de exportação, estendendo-se a todas as atividades que tragam recursos na forma de divisas para a região, o que contempla de forma incontestável a atividade do turismo, por exemplo. “Um restaurante que atrai clientes do exterior é uma empresa exportadora, tal como o hotel ou o museu que vivem dos visitantes de outras regiões [...] [embora também tenham como usuários/consumidores pessoas residentes no próprio local onde se situam]” (POLÈSE, 1998, p. 140).

Apesar de os trabalhos iniciais de North terem sido voltados para o estudo da história econômica, suas teses ainda hoje se refletem entre os formuladores de políticas regionais. A tese de que as exportações seriam uma panaceia para os problemas do desenvolvimento regional tem sido aceita com prontidão, por vezes excessiva. Estimativas generosas do efeito das exportações tendem a subestimar que, por serem economias abertas, as regiões importam os insumos do restante do país (ou mesmo do mundo). No mesmo sentido, a crença demasiada na teoria da base faz com que as importações regionais sejam vistas com maus olhos. Essa visão simplista esquece o papel que as importações regionais têm para o bem-estar de seus moradores ou para a competitividade de suas empresas (MONASTERIO & CAVALCANTE, 2011).

2.2.2 Causação Cumulativa e os Efeitos de Encadeamentos

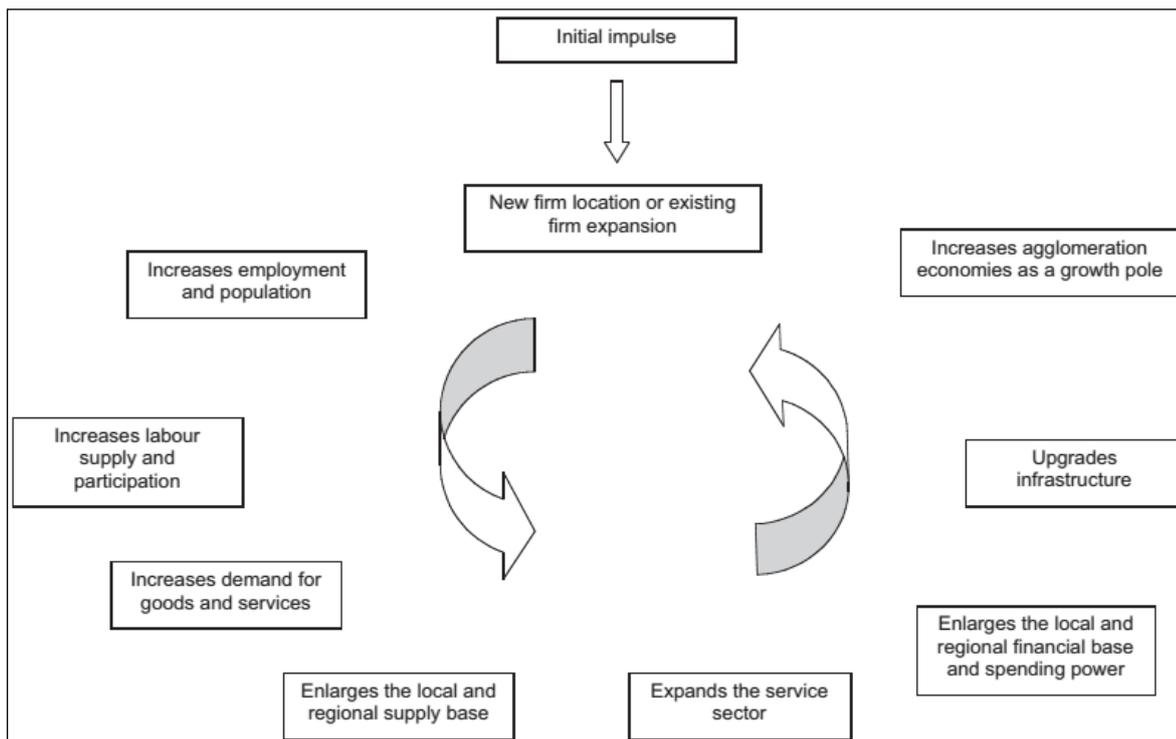
Gunnar Myrdal, na década de 1950, contrariou os postulados da teoria neoclássica sobre a perfeita mobilidade dos fatores produtivos argumentando que a mobilidade desses fatores geraria efeitos perversos de desenvolvimento, acarretando efeitos de causalidade cumulativa, ou seja, desequilíbrios espaciais cumulativos. Conforme apontam Silva et al. (2009, p. 186)

Myrdal justificava-se com o argumento de que, qualquer que fosse a área onde surgisse um determinado investimento, ele tenderia a autoalimentar-se por via das economias internas e externas, entretanto geradas, e sempre à custa dos recursos da periferia ou com repercussões negativas sobre a sua *performance* socioeconômica.

Analisando, por exemplo, os mecanismos de expansão industrial numa região, Myrdal concluía que quando, por algum motivo, se iniciasse um processo de industrialização num determinado centro, esse espaço regional ficaria dotado da capacidade de encadear uma

série de efeitos que se repercutiriam favoravelmente sobre o potencial competitivo dessa mesma região. O modelo explicativo se baseia no efeito polarizador que as regiões mais ricas exercem sobre as mais pobres, principalmente aos valores superiores de remuneração que as regiões mais ricas possuem para os fatores trabalho e capital. A Figura 7 ilustra o processo de causalção circular cumulativo teorizado por Myrdal.

Figura 7 - Crescimento regional cumulativo segundo Gunnar Myrdal



Fonte: Pike, Rodríguez-Pose and Tomaney (2006, p. 74).

Conforme mostra a Figura 7, o processo cumulativo de atração originária, por um lado, uma espiral ascendente de crescimento para as áreas de recepção dos fatores produtivos e, por outro, o caráter cumulativo de repulsão, ou refluxo, provocaria uma espiral descendente de crescimento nas áreas de doação.

Monasterio e Cavalcante (2011) citam o que Gunnar Myrdal denomina de “efeitos de retroação” (*backwash effects*) como os resultados perversos que o desenvolvimento de uma região gera sobre as demais. Em sentido oposto, registra os “efeitos difusão” (*spread effects*), centrífugos, que levariam ao transbordamento do impulso de desenvolvimento para as regiões atrasadas. Essas forças contrabalançariam, em parte, os efeitos de retroação, mas não seriam, por si só, capazes de garantir um desenvolvimento regional mais equilibrado.

Opostamente a Myrdal (1957) – que vê na desigualdade um problema – Hirschman (1961) a considera uma necessidade ou quase um requisito do processo de desenvolvimento,

destacando a importância dos desequilíbrios. O crescimento econômico seria alcançado, nesta perspectiva, por meio de uma sequência de ajustes, e os desequilíbrios seriam a forma de as economias (ou regiões) periféricas potencializarem seus recursos escassos. Nos termos do próprio Hirschman (1961, p. 36), “(...) as desigualdades internacionais e inter-regionais de crescimento são condição inevitável e concomitante do próprio processo de crescimento”.

Albert Hirschman também identifica efeitos positivos (*trickle-down*) e negativos (*polarization*) do desenvolvimento de uma região sobre as demais. Se houver complementaridade entre as áreas, a dinâmica poderia reduzir o desemprego disfarçado da região pobre por meio do aumento de suas exportações. Ao contrário, o efeito negativo da polarização se daria principalmente pela migração seletiva em direção à região dinâmica. Porém, Albert Hirschman afirma, com algum otimismo, que a tendência é de que os efeitos de *trickle down* prevaleçam e as desigualdades regionais sejam minoradas.

Hirschman (1961) discute ainda a questão regional usando os conceitos de efeitos para a frente (*forward linkages*) e para trás (*backward linkages*). Neste contexto, Krugman (1998) ressalta que ambos os conceitos (especialmente os *backward linkages*) tratam da questão das economias de escala necessárias à viabilização de empreendimentos em regiões determinadas. Dessa forma, os *backward linkages* são a forma encontrada por Hirschman (1961) para expressar as externalidades decorrentes da implantação de empresas, especialmente indústrias, que, ao aumentarem a demanda de insumos no setor a montante, viabilizariam suas escalas mínimas de produção na região determinada. Os *forward linkages*, por sua vez, resultariam da oferta de insumos, que tornaria viáveis os setores que se posicionassem a jusante. Embora a mediação do mercado neste processo seja evidente, é importante destacar também os aspectos não pecuniários destes efeitos, como por exemplo, quando Hirschman, ao discutir Schumpeter e a questão do empreendedor, afirma que a capacidade empreendedora envolveria, inclusive, a capacidade de obter um acordo entre as partes interessadas (HIRSCHMAN, 1961, p. 36).

Hirschman (1961) adota uma visão explicitamente intervencionista, dando maior importância às funções de planejamento, argumentando que os países “atrasados” são forçados a um processo menos espontâneo e mais refletidos do que o ocorrido nos países onde esse processo primeiramente se verificou.

2.2.3 O Modelo Centro-Periferia

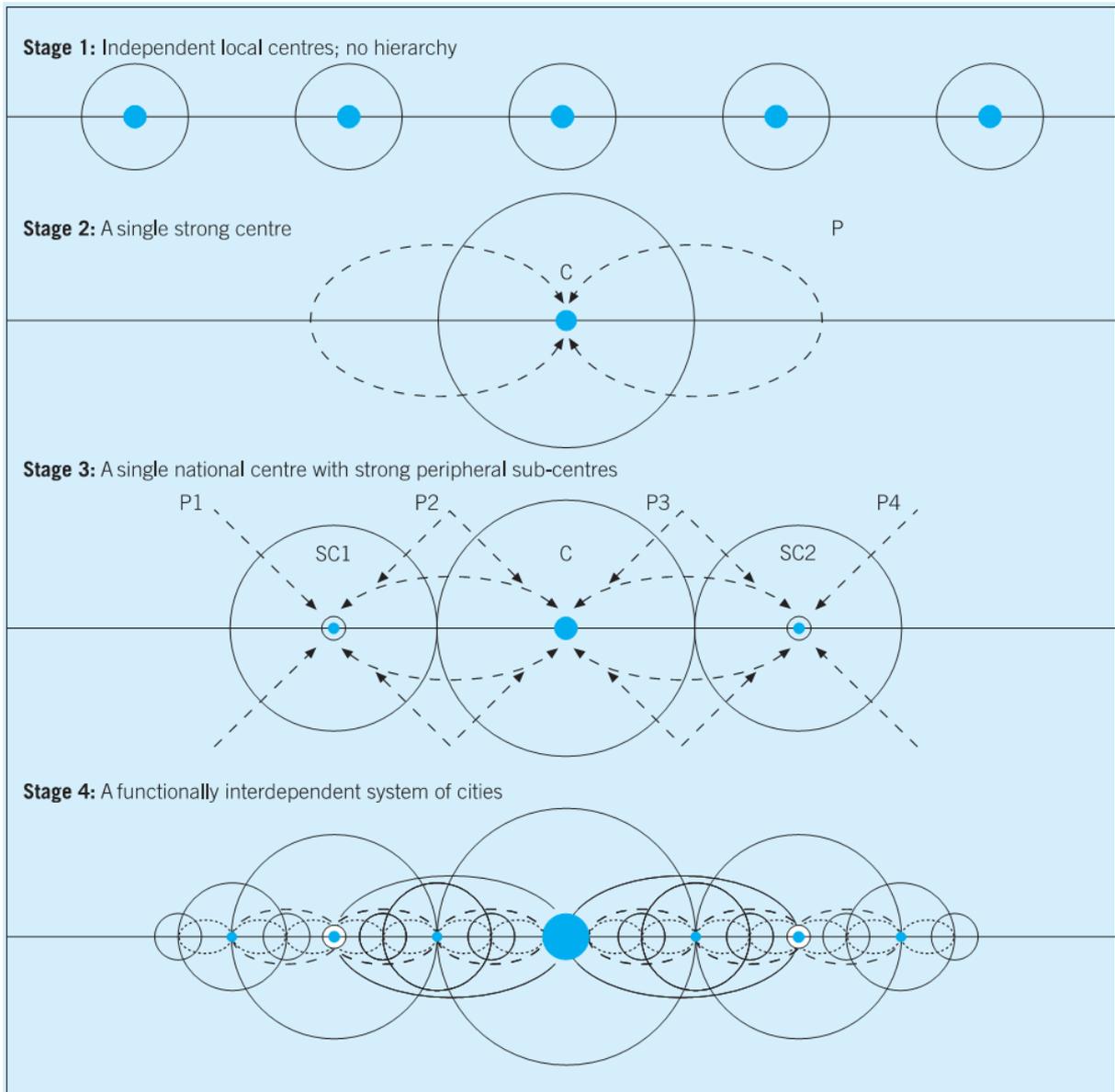
Partindo de uma análise teórica, o argumento central de Friedmann tinha como pressuposto que "where economic growth is sustained over long time periods, its incidence works toward a progressive integration of the space economy" (FRIEDMANN, 1966, p. 35). Este processo de integração do espaço económico é representado pela Figura 8 através de quatro estágios de desenvolvimento conforme descrevem Potter et al. (2008).

Pode-se perceber que o primeiro estágio é uma etapa inicial de ocupação económica do espaço, de economias autossuficientes, sem integração com as demais e sem produção excedente. Na segunda etapa, considerada como instável por Friedmann, é onde ocorre uma "perturbação externa", resultando em uma mudança dinâmica. Na região principal, onde ocorreu a perturbação, ocorre o maior crescimento tendo como resultado um crescimento do espaço e das atividades urbanas. Neste momento, o centro (C) é suprido pelo resto da nação, e a periferia extensa (P) é drenada.

Como é uma fase instável, um dos resultados é o desenvolvimento de um centro nacional e fortes subcentros periféricos como terceiro estágio. Com o passar do tempo, o padrão simples de centro-periferia é progressivamente transformado a um padrão multinuclear: subnúcleos se desenvolvem (SC1, SC2), com várias regiões de periferias intermetropolitanas (P1 a P4). Neste estágio ocorre um desenvolvimento da periferia anterior, mas numa base altamente concentrada.

Na quarta e última etapa, ocorre a formação de um sistema funcionalmente interdependente das cidades, descrito por Friedmann (1966) como "complexidade organizada" e é o estágio em que a integração nacional progressiva continua, eventualmente, testemunhando a total absorção das periferias intermetropolitanas. A progressão suave do tamanho das cidades e um bom processo de desenvolvimento nacional estão previstos como resultados principais desta etapa.

Figura 8 - Uma visão geral do modelo centro-periferia de Friedmann



Fonte: Potter et al. (2008, p. 98).

Os mesmos autores ressaltam que as duas primeiras fases do modelo centro-periferia descrevem a história da maioria dos países em desenvolvimento, sendo a perturbação externa causada pelas fases pré-coloniais e de colonização. Na maioria das vezes o resultado espacial ocorreu no litoral destes países. A ocorrência de crescimento regional desigual e concentração urbana nas fases iniciais de crescimento são vistos como resultados diretos de forças exógenas.

The principal idea behind the centre-periphery framework is that, early on, factors of production will be displaced from the periphery to the centre, where marginal productivities are higher. Thus, at an early stage of development nothing succeeds like success. However, the crucial change is the transition between the second and third stages, where the system tends towards equilibrium and

equalisation. Friedman's model is one which suggests that, in theory, economic development will ultimately lead to the convergence of regional incomes and welfare differentials (POTTER et al., 2008, p. 98).

Porém, Friedmann observou que, na prática, havia uma grande dificuldade com o modelo de equilíbrio e que a evidência histórica não suportaria o modelo. Ou seja, o desequilíbrio é construído em sociedades em transição desde o início. Assim, sem a intervenção do Estado, a transição da segunda para a terceira etapa não ocorreria em economias em desenvolvimento. Neste ponto, ele estava de acordo com as ideias de Myrdal de que o desenvolvimento se tornaria cada vez mais concentrado no espaço, com a polarização sempre tendendo a ultrapassar o chamado efeito *trickle-down* (ou efeitos de percolação) que deveria eliminar as assimetrias unicamente pelo crescimento do centro.

Esta teoria marcou bastante o desenvolvimento de políticas públicas destinadas ao desenvolvimento regional e local, bem como a teoria dos polos de crescimento que será descrita a seguir.

2.2.4 A Teoria dos Polos de Crescimento

O conceito de polos de crescimento/desenvolvimento deu origem a diversas construções teóricas, e dele se extraíram várias diretrizes de política pública. Trata-se de um conjunto de ideias que fornecem uma interpretação espacial do crescimento económico e indicam estratégias para o desenvolvimento urbano e regional.

Conforme aponta Ferrera de Lima (2003) a concepção de espaço polarizado tem em François Perroux (1977, 1982) seu principal teórico. A noção de polo é ligada à noção de dependência, de concentração e da existência de um centro, com uma pequena periferia composta de vários espaços que gravitam no seu campo de influência económico e político. Desta maneira, o espaço polarizado é heterogêneo, pois as cidades ou espaços satélites não têm as mesmas características do desenvolvimento do centro, e sim uma relação de dependência. Mas todas as cidades ou centros têm papéis específicos no espaço, na divisão social do trabalho como na produção de bens e serviços.

Partindo das proposições apresentadas por Schumpeter (1911) a respeito do papel desempenhado pelas inovações na dinâmica capitalista, François Perroux fez uma análise de desenvolvimento ligada ao setor industrial explorando as relações que se estabeleceriam entre indústrias denominadas motrizes localizadas no centro dinâmico – com a propriedade de

aumentar as vendas e as compras de serviços de outras – e as movidas – que têm suas vendas aumentadas em função das indústrias motrizes. A partir destes conceitos, Perroux (1977) argumenta que o crescimento não ocorre de forma homogênea no espaço, mas “manifesta-se em pontos ou polos de crescimento, com intensidades variáveis, expande-se por diversos canais e com efeitos finais variáveis sobre toda a economia” (PERROUX, 1977, p. 146).

O polo de desenvolvimento é o centro económico dinâmico de uma determinada região e que seu crescimento se faz sentir sobre a área que o cerca, considerando-se que o polo emana forças de um lugar/espaco para o centro e refluxos do centro para o lugar/espaco. O polo dinâmico na análise dos polos é onde se localiza a indústria motriz. Conforme aponta Andrade (1987), a principal função da indústria motriz é gerar ou produzir economias externas, quer sejam tecnológicas, quer sejam pecuniárias, na estrutura de produção e sobre a demanda ou mercado.

Perroux (1977) argumenta que haveria quatro diferentes formas de polarização por meio das quais as indústrias motrizes induziriam o desenvolvimento regional: i) técnica; ii) económica; iii) psicológica; e iv) geográfica. A polarização técnica refere-se aos efeitos de encadeamento entre a indústria motriz e outras empresas. Já a geração de emprego e renda decorrente da implantação da indústria motriz seria incluída na polarização económica. A polarização psicológica, por sua vez, associa-se aos investimentos decorrentes do clima de otimismo gerado pelo sucesso da indústria motriz. Por fim, a polarização geográfica refere-se aos impactos nos sistemas urbanos do desenvolvimento da cidade onde se localiza a indústria motriz; esses impactos levariam à minimização dos custos de transporte e à criação de economias externas e de aglomeração (MONASTERIO & CAVALCANTE, 2011, p. 65-66).

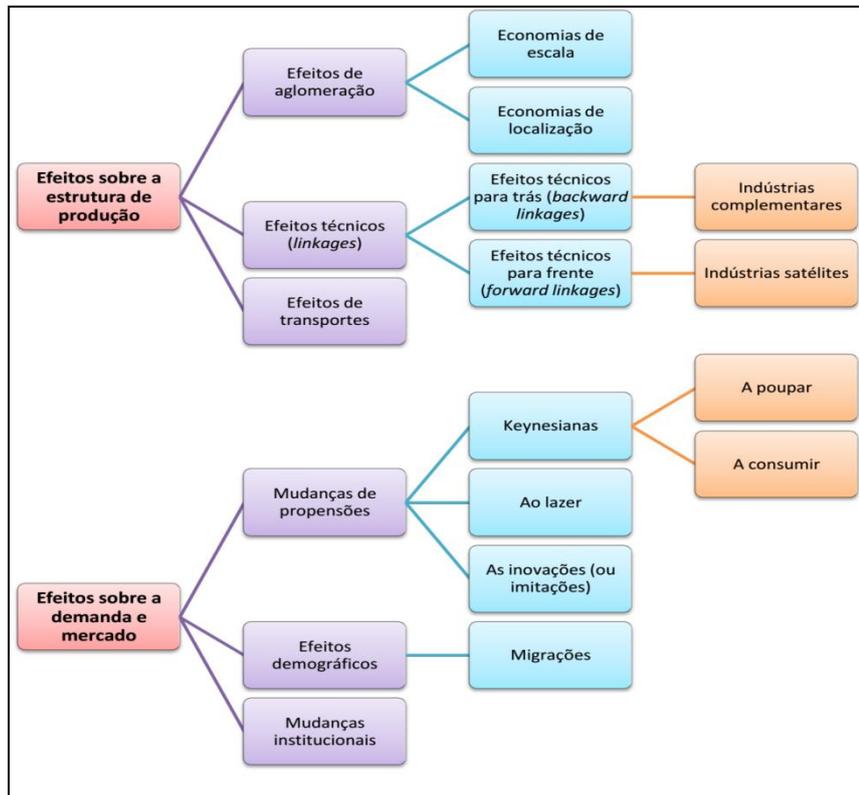
Neste contexto, a Figura sintetiza as principais características e os principais efeitos da indústria motriz sobre a estrutura de produção e de demanda/mercado regionais.

Uma indústria motriz atua para obter matérias-primas, atrair mão de obra e produzir, funcionando como agente de dinamização da dinâmica regional, provocando a atração de outras indústrias e criando aglomeração populacional. Esta dinâmica estimula o crescimento e dinamização de atividades primárias fornecedoras de alimentos e matérias-primas, desenvolvendo a formação de atividades terciárias proporcionais às necessidades da população que se instala em seu entorno.

Rippel & Ferrera de Lima (2009) apontam que, apesar de os efeitos de aglomeração envolverem as relações de uma cadeia produtiva, os efeitos técnicos de encadeamento são os que dizem respeito à função de produção, ou seja, às relações de compra de insumos e fornecimento de produtos. Os *backward linkages* (fornecimento de insumos), com as indústrias complementares, são geralmente mais importantes que os *forward linkages*

(fornecimento de produtos) com as empresas satélites, porque o valor adicionado gerado pela empresa motriz é comparativamente bem maior ao da indústria satélite.

Figura 9 - Efeitos da indústria motriz sobre a estrutura de produção e a da demanda/mercado regionais segundo François Perroux



Fonte: Adaptações do autor a partir de Silva (2004).

Os efeitos de junção ou transporte envolvem investimentos no sentido de expandir a capacidade da rede de transporte como resposta à atuação da indústria motriz, já que o transporte é um componente expressivo do custo. A rede de transporte torna-se dessa forma parte do eixo de desenvolvimento que, além do tráfego de produtos inclui a orientação principal e durável do tráfego de serviços e capitais.

Os autores ainda acrescentam que os efeitos sobre a demanda ou mercado basicamente dizem respeito às mudanças nas propensões keynesianas, ou seja, o crescimento da indústria motriz afeta a estrutura da população através da expansão da renda regional. Do mesmo modo, as instituições se modificam a fim de se ajustarem à elevação do nível de bem-estar geral. Aumentos persistentes na renda causam uma diminuição na propensão a consumir e em contrapartida uma elevação na propensão a poupar.

É importante ressaltar que Perroux distingue os conceitos de crescimento e de desenvolvimento. O polo de crescimento é sempre um ponto ou uma área que influencia uma

determinada região. Para que esta influência realmente seja exercida em toda sua dimensão, o polo precisa dispor de canais que estabeleçam sua ligação com toda a região por ele influenciada. As estradas, os meios de transporte e de comunicação desempenham esta função possibilitando o crescimento dos polos principais, pela formação do que Perroux chama de “nós de tráfego” e de “zonas de desenvolvimento”.

Para ele, conforme Andrade (1987, p 59-60), “[...] o desenvolvimento é a combinação de mudanças sociais e mentais de uma população que a tornam apta a fazer crescer, cumulativamente e de forma durável seu produto real, global [...]”. Assim, em sua formulação teórica, o polo de crescimento não se identifica com o polo de desenvolvimento.

[...] o desenvolvimento de um conjunto de territórios e de sua população só é obtido pela propagação consciente dos efeitos dos polos de desenvolvimento. Esta propagação feita por um caminho que liga dois polos dá origem ao que ele [Perroux] chama de eixo de desenvolvimento, salientando, porém que o eixo não é apenas uma estrada, um caminho e que, além disso, ligado à estrada, deve haver todo um conjunto de atividades complexas que indicam “orientações determinadas e duráveis de desenvolvimento territorial e dependem sobretudo da capacidade de investimento adicional”. Assim, os eixos pressupõem a presença de outros bens complementares, como energia, crédito e competência técnica. [...] Os nós de tráfego surgem nos pontos em que se cruzam dois eixos de desenvolvimento. [...] As zonas de desenvolvimento são o resultado da concentração geográfica das indústrias devido aos efeitos da complementação. [...] as zonas de desenvolvimento têm grande [...] influência sobre o país em que se situam, de vez que, como salienta Perroux, as nações nada mais são que “polos de desenvolvimento com seus meios de propagação”. [...] Complementando essas noções, [...] a de pontos de desenvolvimento [corresponde ao] conjunto que engloba os polos, simples ou complexos, as zonas de desenvolvimento e os eixos de desenvolvimento. Polos, zonas e eixos em relação a área que os cerca. (ANDRADE, 1987, p. 65-67).

Segundo Ferrera de Lima (2003) o polo de crescimento é ativo, pois produz a expansão industrial, mantendo o ritmo crescente das suas atividades, em contraste ao polo de desenvolvimento, que apenas produziria a expansão da indústria mediante condições especiais. Assim, os polos exercem um efeito de dominação sobre os outros espaços. Essa dominação se dá através da ação de uma unidade motriz. A unidade motriz pode ser uma unidade simples ou complexa, composta por empresas ou indústrias, ou uma combinação delas que exercem um efeito de atração (dominação) sobre as demais unidades a ela relacionadas. Sua atuação num espaço socioeconómico gera efeitos positivos.

Monasterio & Cavalcante (2011) também afirmam que o polo dinâmico seria capaz de modificar seu “meio geográfico imediato” e mesmo “a estrutura inteira da economia nacional em que estiver situado”, uma vez que neste “meio” se registram “efeitos de intensificação das atividades económicas” devidos ao surgimento e encadeamento de novas necessidades coletivas.

Os mesmos autores também ressaltam que pelo menos 28 países chegaram a implementar ou discutir seriamente estratégias de desenvolvimento regional baseadas nos polos de crescimento de Perroux. Entre esses países, estão incluídos os Estados Unidos, a França, a Itália, a Rússia e o Brasil. Richardson & Richardson (1975, p. 163) chegam a afirmar que, no início da década de 1970, “a confiança na análise de polos de desenvolvimento foi uma característica dominante do planejamento regional operacional tanto nos países desenvolvidos como nos países em desenvolvimento”.

Uma explicação talvez mais simples e coerente do declínio dos polos de crescimento é aquela que leva em conta que estes teriam sido concebidos em um ambiente em que a lógica de produção tinha uma base essencialmente Fordista. As transformações que começaram a ser percebidas na década de 1970 implicariam, portanto, uma impossibilidade de aplicação direta de conceitos formulados para outro contexto. Conforme afirma Storper (1994), “por volta do início dos anos 1970 dissolveram-se, no essencial, as condições que haviam permitido a muitos dos Estados nacionais dos países em desenvolvimento se engajarem no planejamento económico nacional, com sua variante regional de polos de crescimento”.

Neste novo cenário, novas teorias surgiram de forma a explicar as novas dinâmicas regionais, principalmente àquelas de base local. As principais teorias serão descritas a seguir.

2.3 O REGIONAL E O LOCAL NA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

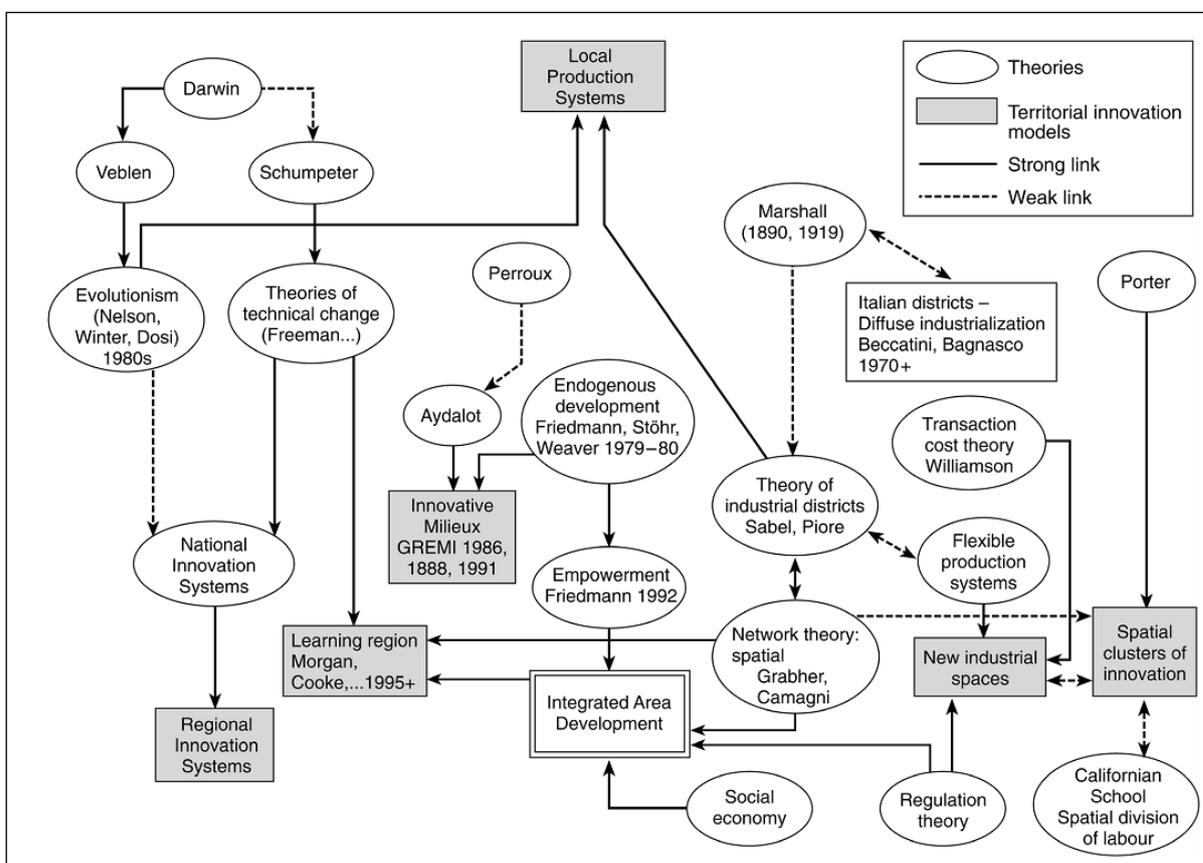
Conforme resalta Martinelli & Joyal (2004) o enfoque no desenvolvimento local não surgiu como produto de posicionamentos impulsionados a partir de governos centrais, mas sim como consequência de iniciativas territoriais geradas nas bases, que impulsionaram atividades de fomento produtivo e empresarial no momento em que as condições económicas e institucionais estavam enfrentando uma mudança radical.

As mudanças no processo produtivo ocorridas após 1970 deram lugares a novas formas de produção e de organização produtiva. De uma produção de estilo Fordista, em massa, onde a inovação era baseada essencialmente no conhecimento codificado gerado pelas atividades de P&D nas grandes empresas e em sistemas nacionais de inovação, formas de organização locais, que produzem para um mercado global, passaram a ganhar cada vez mais destaque. A partir deste período, a tecnologia e a organização da produção se caracterizam fortemente por uma especialização flexível, o que significa que as empresas se concentram

em uma produção pequena e especializada para atender a segmentos de mercado fortemente definidos e em constante mudança.

Ao mesmo tempo, teorias e conceitos foram sendo desenvolvidos para analisarem os casos de sucesso das regiões dinâmicas. E é neste contexto que a Figura 10 sintetiza as principais abordagens e linhas teóricas que surgiram a partir de 1970 com o objetivo de explicar e detalhar as novas formas de desenvolvimento e de estruturas produtivas em crescimento.

Figura 10 - Modelos de inovação territorial que surgiram após 1970



Fonte: Moulaert & Sekia (2003).

Conforme afirmam Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006) os temas que se tornaram emergentes passaram, a partir desse momento, a enfatizar as formas específicas de economias locais e regionais cujas bases institucionais, sociais e tecnológicas sustentaram um desempenho económico e um desenvolvimento económico e social positivos. O “desenvolvimento” era associado à capacidade das regiões “replicarem” os exemplos de sucesso económico tendo como base, principalmente, os distritos industriais, seja como os casos de atividades tradicionais (Terceira Itália; Hollywood, Los Angeles), de *high-tech* (Vale

do Silício, Califórnia, Rhône-Alpes, França) ou centros financeiros (Londres, Wall Street, Nova Iorque). Além dos distritos industriais, também os sistemas de produção local, os sistemas de inovação regional, as regiões aprendizagem, os novos espaços industriais, os clusters e os meios inovativos foram outras teorias desenvolvidas a partir de 1970 e que serão detalhadas mais à frente.

Nestas teorias, passou-se a defender a ideia de que a inovação – uma das principais características diferenciadoras – possuía uma forte matriz social e territorial, onde os contatos informais e as redes de fluxos entre diferentes atores, o capital relacional, o capital social e as regras e convenções vigentes teriam grande importância na geração de conhecimento direcionado para as dinâmicas de inovação. A competitividade territorial passou a ser entendida e derivada da capacidade das regiões em criar conhecimento e do estabelecimento de bases que promovessem localmente processos coletivos de aprendizagem. Os processos de inovação seriam agora considerados como sendo socialmente construídos, procedidos de uma acumulação, difusão e utilização de conhecimento (tácito ou codificado) a partir de um aprendizado contínuo e interativo. Dada esta importância atribuída às inovações faz-se necessário detalhar melhor este importante conceito.

2.3.1 Inovações: alguns apontamentos

De acordo com Méndez (1997) **tecnologia** é todo o conjunto de conhecimentos e informações que podem ser aplicadas na produção de bens e serviços e que, para tanto, pode combinar elementos novos e tradicionais. Já, **inovação** é a aplicação de novos conhecimentos e invenções (elaboração de novos conhecimentos, produtos ou processos) na melhoria dos processos produtivos ou a modificação destes para a produção de novos bens e serviços, com melhor eficiência e qualidade. A inovação também pode ser gerencial, ou seja, estratégias gerenciais modernas e ágeis, participativas e dinâmicas.

Uma **inovação radical** é aquela na qual a introdução de um produto novo gera uma ruptura na trajetória tecnológica até então vigente, tal como ocorreu quando foi criado o motor a combustível. Uma inovação radical não surge isoladamente, mas sim agrupadas na forma de **sistemas tecnológicos**, ou seja, inovações inter-relacionadas que afetam diferentes atividades produtivas. Já, uma **revolução tecnológica** ocorre como uma constelação de sistemas produtivos com uma dinâmica comum, capazes de transformar o sistema produtivo em seu conjunto, incluindo a sua lógica espacial (MÉNDEZ, 1997).

Uma revolução tecnológica, em linhas gerais, se repercute no território das seguintes maneiras: gera uma modificação das relações espaço/tempo, a partir da melhoria das comunicações; causa uma densificação das redes de fluxos tangíveis e intangíveis que são interconectados pelas empresas e pelos territórios; origina uma nova divisão espacial do trabalho, em função da capacidade desigual que cada território possui para produzir e incorporar inovações tecnológicas; e, desenvolve uma crescente presença de ações nas políticas de desenvolvimento e ordenamento territorial, voltadas para a promoção da inovação tecnológica e sua difusão no sistema produtivo e social.

Um dos autores pioneiros na análise sobre a influência da tecnologia e dos processos inovativos no processo de desenvolvimento e nas dinâmicas de longo prazo das regiões foi Schumpeter (1982). Schumpeter incorpora a centralidade da inovação e do progresso técnico como forma de concorrência intercapitalista, sendo este processo inovativo protagonizado pelas lideranças empresariais, ou seja, para Schumpeter, a inovação é um processo primordialmente económico.

Conforme ressalta Carleial (2011), nesta análise há o pressuposto da existência de um princípio dinâmico que conduz à evolução do sistema económico. Esse princípio é a tecnologia, as revoluções que ela promove e os impactos daí decorrentes referentes a novos padrões produtivos e de consumo, o que exige mudanças institucionais que possibilitem o efetivo aproveitamento de uma nova fase. Desta forma, os desequilíbrios seriam inseparáveis do sistema económico, e as inovações promoveriam assimetrias entre empresas de um mesmo setor bem como entre os setores da atividade económica. Neste contexto, existem muitos fatores externos às empresas e ao sistema em que se inserem que influenciam a introdução de inovações, tais como: a ação e natureza do Estado, a situação da área científica em cada país, as capacitações tecnológicas disponíveis, qualificações, condições ocupacionais, o financiamento das investigações (P&D) e as tendências macroeconómicas.

Assim, como aponta Vale (2012), para Schumpeter, o desenvolvimento económico é um processo de transformação através da inovação, que ocorre num tempo histórico. As inovações, neste caso, são novos produtos, novos processos de produção, novos mercados, novas fontes de matérias-primas e bens intermediários, novos modelos de negócio, dentre outros. O agente principal de mudança neste processo é o empresário, por ser capaz de fazer novas combinações dos fatores produção. A inovação se refletirá em novas tecnologias e produtos, e por isso, tem também a capacidade de transformar a estrutura económica.

Quadro 1 - Visão da inovação por abordagem teórica territorial

Características da inovação	Modelo Territorial (Teoria)					
	<i>Milieu innovateur</i> (meio inovador) (MI)	Distrito Industrial (DI)	Sistemas Regionais de Inovação (SRI)	Novos espaços industriais (NEI)	Sistemas de Produção Localizados (SPL)	<i>Learning region</i> (Regiões aprendizagem) (RA)
Núcleo das dinâmicas de inovação	Capacidade das empresas em inovar através das relações com outros agentes do mesmo meio.	Capacidade dos atores para implementar inovações em um sistema de valores comuns.	Inovação como um processo interativo, cumulativo e específico de pesquisa e desenvolvimento (<i>path dependency</i>).	Um resultado de P&D e sua aplicação; aplicação de novos métodos de produção (<i>just-in-time</i> , etc.).	O mesmo que o DI.	Como no SRI, mas ressaltando a coevolução da tecnologia e das instituições.
Papel das instituições	Papel muito importante das instituições no processo de pesquisa (universidades, empresas, agências públicas, etc.).	As instituições são "agentes" e permitem a regulação social, promovem a inovação e o desenvolvimento.	Como no NEI, as definições variam conforme os autores, mas eles concordam que as instituições conduzem a uma regulação do comportamento, tanto dentro como fora das organizações.	Regulação social para a coordenação das transações entre empresas e a dinâmica da atividade empreendedora.	O mesmo que o DI, mas com foco no papel da governança.	Como no SRI, mas com forte foco no papel das instituições.
Desenvolvimento regional	Visão territorial baseada no meio inovador e na capacidade dos agentes em inovar em uma atmosfera cooperativa.	Visão territorial baseada na solidariedade espacial e na flexibilidade dos distritos; esta flexibilidade é um elemento desta inovação.	Visão da região como um sistema da "aprendizagem através da interação e pela direção da regulação".	Interação entre a regulação social e os sistemas de produção aglomerados.	Industrialização difusa, ou seja, desenvolvimento socioeconómico baseado num processo evolucionário sem rutura.	Dinâmica dupla: Dinâmica de casal: dinâmica tecnológica e técnico-organizacional; dinâmicas socioeconómica e institucional.
Cultura	Cultura de laços de confiança e reciprocidade.	Partilha de valores entre os agentes do DI; de confiança e reciprocidade.	A fonte de aprendizagem através da interação.	Cultura de network e interação social.	Papel do contexto sociocultural local no desenvolvimento.	Como nos NEI, mas com forte foco na interação entre a vida económica e cultura social.
Tipos de relações entre os agentes	O papel do espaço de apoio: relações estratégicas entre a empresa, seus parceiros, fornecedores e clientes.	O network é um modo de regulação social e uma fonte de disciplina. Ele permite a coexistência entre a cooperação e a competição.	O network é um modo de organização da "aprendizagem interativa".	Transações entre empresas.	Networks entre empresas e entre instituições.	Networks dos agentes (enraizamento/ <i>embeddedness</i>).
Tipos de relações com o "meio"	Capacidade de agentes em modificar seu comportamento de acordo com as alterações do seu meio. Muitas relações "ricas": terceira dimensão do espaço de apoio.	As relações com o ambiente impõem algumas restrições e novas ideias; deve ser capaz de reagir a mudanças no meio; Relações "ricas"; limitada visão espacial do meio.	Equilíbrio entre as relações específicas dentro e as restrições do meio; Relações "ricas".	A dinâmica da formação da comunidade e da reprodução social.	Semelhante ao MI.	Como no RSI.

Fonte: Moulaert & Sekia (2003).

Além de Schumpeter, existem diversos outros autores e teorias que tratam a inovação de forma diferenciada, como os que se incluem nos modelos de inovação territorial apontados pela Figura 10. Levando estas abordagens em consideração, o Quadro 1 faz uma síntese da visão da inovação em cada uma das teorias que serão individualmente detalhadas nas próximas seções. Nesse quadro o núcleo das dinâmicas de inovação, o papel das instituições, o desenvolvimento regional, a cultura, os tipos de relações entre os agentes, e os tipos de relações com o “meio” em relação à inovação serão especificados.

Existe uma forte correlação e complementaridade entre as características de inovação, mas esta unidade semântica de conceitos é apenas superficial. Isto pode ser comprovado considerando-se a noção de inovação e o significado da cultura entre as diversas teorias apresentadas. Nenhuma define o propósito de inovação de forma explícita. Porém, conclui-se que o principal objetivo compartilhado de inovação é o desenvolvimento de novas tecnologias e sua aplicação.

Conforme apontam Moulaert & Sekia (2003), há muita diversidade na maneira como as teorias identificam o processo de inovação, nomeadamente: capacidade das empresas em inovar (*milieu innovateur*); inovação como um processo interativo cumulativo (sistema de inovação regional, região de aprendizagem) ou um processo de P&D (novos espaços industriais). Quanto às forças motrizes da inovação - não incluídas no Quadro 1 - a maioria dos modelos refere-se à concorrência e melhoria da situação competitiva. Não há nenhuma referência à melhoria das dimensões não económicas ou à qualidade de vida das comunidades e territórios locais.

Conforme ressaltam os autores, isto se torna particularmente evidente quando se considera o significado de cultura, por exemplo: a cultura é "cultura económica" ou "cultura da comunidade", na medida em que é funcional para a melhoria da competitividade da economia local ou regional. Naturalmente, esta ligação funcional entre a cultura e o desempenho económico do mercado significa uma visão empobrecida do desenvolvimento territorial, uma vez que se limita a apenas suas dimensões económicas.

Independente da abordagem teórica, Méndez (1997) menciona que a inovação é um fenómeno altamente seletivo, que tende a se concentrar em determinados setores económicos, em número limitado de empresas e espaços concretos, onde existam características que favoreçam a geração de iniciativas inovadoras e sua difusão no tecido económico e social.

Após 1970, a inovação passou a ser não mais produto exclusivo do empresário individual, mas sim de um conjunto de atores ligados ao setor produtivo e ao meio local, envolvendo os diferentes agentes ligados às diferentes instituições. A inovação encontra-se

ancorada territorialmente. O sistema de produção passou a ser flexível e o empreendedorismo vinculou-se a uma matriz endógena; as economias externas e de aglomeração apareceram como elementos vitais do desenvolvimento local, assim como as inovações e os meios de acesso às informações e ao conhecimento. As empresas desenvolveram amplas redes de subcontratação e interagiram com o meio, tendo as inovações surgido de modo endógeno e predominantemente de forma incremental, não necessariamente na forma revolucionária schumpeteriana, o que permitiu a sobrevivência e o dinamismo das pequenas e médias empresas, habilitando-as a competirem no mercado cada vez mais globalizado (SOUZA, 2005).

Nesse sentido, Méndez & Caravaca (1999) apresentam duas situações a respeito da localização das empresas e do sistema promotor de inovações: a primeira diz respeito às *concentrações espontâneas* de empresas inovadoras, onde se leva em consideração os critérios econômico-espaciais de mercado. Há dois tipos de realidades: a das grandes empresas de subsetores avançados que atendem às condicionantes de localização favorável, e das pequenas e médias empresas de subsetores diversos, que são capazes de gerar/incorporar inovações como resultado de ações inter-relacionadas e de cooperação.

A segunda situação é a *concentração planejada*, com intervenção direta dos poderes públicos e institucionais. Nesse caso, existem vários tipos de intervenção, também de acordo com a escala de atuação, podendo-se resumir dois principais conforme apontam Méndez & Caravaca (1999):

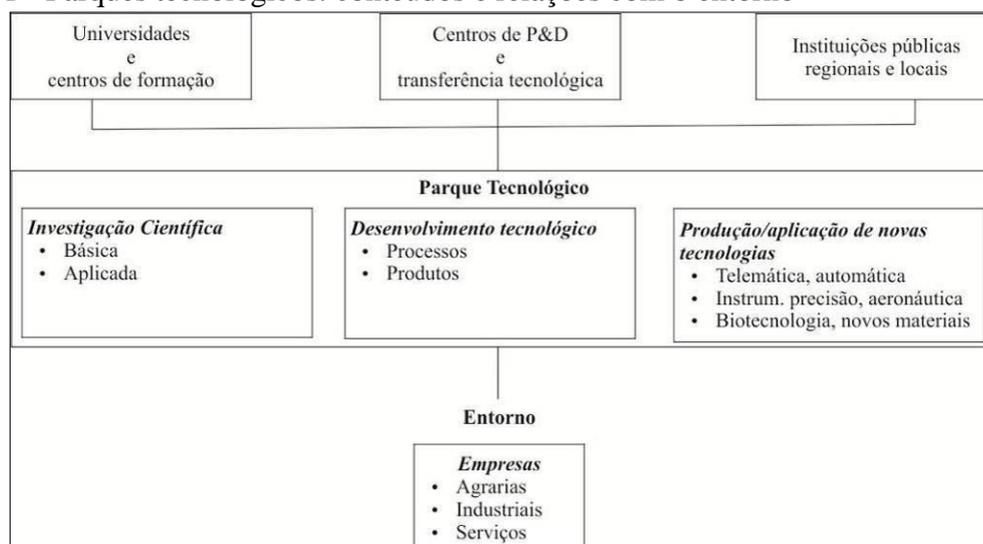
- Os *tecnopolos*: espaços tecnológicos de maior dimensão, que se identificam com uma cidade, nova ou preexistente, que tentam se converter em centros de inovação e desenvolvimento, integrando a ciência, a tecnologia e a indústria. O objetivo central é a promoção de espaços, o fomento da inovação tecnológica, mediante a instalação de centros públicos e/ou privados dedicados à investigação, ao desenvolvimento tecnológico (P&D) e à formação/qualificação, e elevadas infraestruturas de qualidade, acompanhado muitas vezes de uma política de marketing urbano orientada a atrair iniciativas/investimentos externos. Podem-se mencionar alguns exemplos: Akademgorodok (Sibéria ocidental) e Tsukuba (Japão), Toulouse, Montpellier e Grenoble (França), dentre outros.

- Os *parques tecnológicos e científicos*: que são espaços previamente delimitados de menor dimensão que o anterior, mas com os mesmos objetivos. São estimulados por alguma instituição pública ou privada com a finalidade de abrigar em seu interior centros de P&D, assistência tecnológica e formação superior ou ensinos técnicos, juntamente com estabelecimentos produtivos relacionados com as novas tecnologias, associados com um

emprego de alta qualificação. Os espaços que não envolvem as atividades de produção direta são denominados de *parques científicos*. Ambos os espaços podem atuar como *incubadoras de empresas*, abrigando durante um tempo pequenas empresas.

Conforme mostra a Figura 11 o modelo ideal de um parque tecnológico garante o intercâmbio de ideias, informações e a realização de projetos conjuntos aproveitando a vantagem da proximidade entre as empresas.

Figura 11 - Parques tecnológicos: conteúdos e relações com o entorno



Fonte: Méndez (1997, p. 177).

Mais importante que a integração e a relação entre as empresas no parque tecnológico/científico, é a relação que o parque poderá manter com seu entorno, seja com os organismos regionais dedicados a produção ou transferência de tecnologia, as instituições públicas encarregadas com sua promoção, ou as empresas que são potenciais consumidoras das inovações geradas no parque. É essa capacidade de induzir a inovação e elevar o nível tecnológico da área, que explica a sua função de novos *espaços de desenvolvimento* na era informacional, impulsionadores do crescimento regional e local (MÉNDEZ, 1997).

Também é possível mencionar algumas infraestruturas tecnológicas como os *centros de empresas/inovação*, as *incubadoras tecnológicas*, dentre outras, que também objetivaram propiciar o surgimento de pequenas iniciativas de caráter inovador.

Outro exemplo da tendência de concentração das inovações são os subsetores económicos de alta tecnologia e conhecimento, que diferentemente dos subsetores tradicionais, tendem a estar altamente concentrados, preferencialmente em grandes áreas urbanas/metropolitanas. Isso se justifica pelas economias externas de aglomeração existentes nessas regiões, podendo-se citar principalmente todo o tipo de serviços e equipamentos

(empresariais, financeiros, educativos...), juntamente com a presença de universidades e centros de investigação que fornecem assistência técnica e podem originar iniciativas empresariais; infraestruturas de transporte e telecomunicação que facilitam uma boa conexão com as redes nacionais e internacionais melhorando a acessibilidade e favorecem a posição de centros redistribuidores de mercadorias; mão de obra abundante, qualificada e diversificada; e, proximidade com um grande número de empresas, facilitando tanto a manutenção de relações de mercado com clientes e fornecedores, como o intercâmbio de informações. Esses setores podem se manifestar na forma de complexos industriais de alta tecnologia, distritos tecnológicos, tecnopolos, parques tecnológicos e científicos, centros de empresas, incubadoras, etc.

É neste contexto de concentração dos fatores de produção e da necessidade dos espaços locais criarem alternativas de desenvolvimento que começaram, a partir de 1970, a surgir diferentes temas/conceitos assentes em pequenas e médias empresas (PME) alicerçadas no tecido produtivo das regiões, nos mecanismos de produção flexível, no empreendedorismo de base endógena, nas economias externas de aglomeração, nos meios de acesso e tratamento de informação e conhecimento, e nos padrões empresariais de aprendizagem e inovação. As principais teorias e conceitos serão mais bem detalhados a seguir.

2.3.2 Os Distritos Industriais

Marshall (1890) foi o pioneiro a descrever o funcionamento das aglomerações económicas, analisando dois centros industriais ingleses durante a Revolução Industrial do século XIX: Manchester (centro laneiro) e Sheffield (centro couteleiro). O autor demonstrou que a concentração industrial e a especialização setorial contribuía para a concentração de mão de obra qualificada e para a promoção da circulação entre empresas de informação e de *know-how*, que, por sua vez, proporcionavam o desenvolvimento de vantagens empresariais e de externalidades positivas. Dessa forma, utilizando os conceitos de economias externas, economias de aglomeração e atmosfera industrial, o autor fundamentava a existência de centros que qualificou como distritos industriais.

Os distritos industriais voltaram a ser foco de análises nos estudos sobre a dinâmica regional italiana a partir de meados da década de 1970. Durante o pós-guerra uma das principais preocupações da Itália era minimizar as assimetrias regionais entre Norte e Sul. As principais estratégias utilizadas foram as ligadas à promoção de polos de crescimento a partir

de atividades industriais (siderurgia e petroquímica) com o objetivo de gerar efeitos de encadeamento com os demais setores económicos. Essa estratégia fracassou mas foi visualizada uma nova realidade territorial no que se denominou de Terceira Itália (ou Itália do Centro, mais especificamente as regiões de Roma e Milão, Veneza, Bolonha, Parma, Florença e Ancona), uma região que apresentava crescimentos do emprego industrial e de exportações da produção regional.

Diferentemente do triângulo industrial do Norte (Génova, Turim, Milão) e do Mezzogiorno subindustrializado (o Sul da Itália) que possuíam um modelo produtivo baseado nas relações de dependência centro-periferia, a Terceira Itália apresentava uma forte presença de PME. A desintegração vertical e a aglomeração associadas aos distritos industriais poderiam reduzir os custos de transação, proporcionar flexibilidade e reduzir a incerteza entre compradores e fornecedores. Conforme aponta Vale (2012) o sucesso dos distritos industriais está também relacionado com o predomínio de formas de conhecimento tácito que se refletem na criação de novos produtos e serviços, mas que são específicas de cada território e implica proximidade espacial entre agentes económicos.

Moulaert & Sekia (2003) enfatizam a capacidade inovativa das pequenas e médias empresas que pertencem a um mesmo espaço local e industrial. Segundo os autores, o distrito industrial é um sistema produtivo localizado espacialmente baseado na forte divisão local do trabalho entre pequenas empresas especializadas em diferentes etapas do ciclo de produção e distribuição de um mesmo setor/subsetor industrial. É um modelo de organização híbrido, que combina a competição e a cooperação, relações institucionais formais e informais, e que não pode ser entendido sem se conhecer os fatores socioeconómicos e históricos para o sucesso do distrito. Uma forte característica da teoria do distrito industrial é a preocupação em se analisar com profundidade as relações da confiança e oportunismo, o papel da cultura como fonte de mudança e a forma como os agentes são penalizados quando se “comportam incorretamente” em relação as normas de interação da comunidade.

Piore & Sabel (1984) e Storper & Scott (1989) foram os pioneiros em analisar esses novos tipos de organização produtiva, sempre destacando o caso da Terceira Itália e os seus efeitos sobre o desenvolvimento local e regional.

Os primeiros afirmam que ali se configurou o “modelo de especialização flexível”, que dependeria da especialização e exigiria uma nova articulação da divisão do trabalho, tanto no interior da empresa como entre as diversas empresas. Aqui a aglomeração espacial é necessária, e também pré-condição para a capacidade de inovar juntamente com a necessidade de colaboração entre as empresas, de confiança e solidariedade social. “A capacidade de

inovar depende da organização interna da empresa, das relações estreitas que ela estabelece com os seus trabalhadores, com os seus clientes e com as outras empresas do setor com as quais colabora” (AMIN & ROBINS, 1994, pg. 80-81).

Para Scott (1988) e Storper & Scott (1989), ao analisar a intensificação da flexibilização, mencionam como resultados a desintegração vertical e os novos complexos de produção. Os autores partem de uma análise da escola da regulação, principalmente sobre os custos de transação, e identificam “a tendência para as economias integradas cederem terreno frente a uma externalização progressiva da estrutura de produção em condições de flexibilidade crescente, a qual reforça imediatamente a tendência para uma implantação num mesmo local e para a reaglomeração” (AMIN & ROBINS, 1994, pg. 82).

Marques da Costa (2000) destaca ainda que o modelo da Terceira Itália era formado por PME que utilizavam uma mão de obra mais qualificada para a produção de produtos diferenciados e com ciclo de produção mais curto, exigindo grande flexibilidade das empresas, tanto na adaptação à demanda e às novas formas de organização, quanto na inovação de produtos e de processos de produção. Mas o modelo da Terceira Itália vai muito além destas características: a cultura local e os fatores históricos foram igualmente importantes para terem criado uma coesão forte entre o sistema produtivo e o meio local.

Os distritos industriais tendem a estar localizados em cidades pequenas e médias, como foi o caso da Terceira Itália. Porém, além dos fatores próprios das cidades pequenas e médias, outros que fizeram com que o modelo tivesse êxito foram:

As economias de escala e de variedade suscetíveis de serem obtidas pela divisão do trabalho entre produtores especializados; uma criatividade empresarial ligada a uma herança de tradições pequeno-burguesas e de competências técnico-profissionais derivadas de uma produção artesanal por vezes com raízes muito antigas; a acumulação de conhecimentos e a capacidade de inovação decorrentes da aglomeração dos produtores; o apoio efetivo das autoridades e de outras instituições locais disponibilizadoras de infraestruturas, de formação profissional, de financiamento e de diversos serviços coletivos; a formação de agentes comerciais destinados a favorecer a exportação; uma imagem de marca (por exemplo: “fabricado em Prato”) suscetível de atrair os compradores; e o reforço da confiança mútua e das subculturas locais, na base de consensos, permitindo a colaboração e as trocas de ideias (AMIN & ROBINS, 1994, pg. 86).

Com todas estas características, os distritos industriais podem ser conceituados de diversas formas. Para Becattini (1989):

(...) o distrito industrial é uma entidade sócio territorial caracterizada pela copresença ativa, numa área territorial circunscrita, natural e historicamente determinada, de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas industriais. (...) O distrito industrial marshalliano é constituído por uma população de pequenas e médias empresas independentes assentes num sector de especialização e num processo de divisão do trabalho industrial à escala local, apoiando-se numa

miríade de unidades fornecedoras de serviços à produção e de trabalhadores ao domicílio, orientada, através do mercado de encomendas, por um grupo aberto de empresários puros (BECATTINI, 1989, p. 112).

Já para Garmise (1995, p. 142) um distrito industrial constitui uma “grande concentração de pequenas e médias empresas, autónomas, integradas horizontalmente, altamente especializadas, atuando numa dada fase do processo produtivo [...] e desenvolvendo vastas redes de subcontratação”.

Para Santos (2009, p. 323):

(...) uma economia local torna-se um distrito industrial quando o aumento da sua capacidade industrial deriva, principalmente, da gestação dessas economias de aglomeração que, amplificando a divisão social do trabalho, exercem um efeito centrípeto e aglutinador da pequena e média função empresarial, num contexto marcado pela socialização de processos industriais comuns e pelo aprofundamento da integração entre economia e sociedade.

Neste contexto, é possível verificar pelos diferentes enfoques que os distritos industriais são resultados do progressivo enraizamento de atividades económicas num dado território e não da indução de fenómenos de polarização por empresas de grande porte, ou seja, funcionam segundo uma lógica territorial e não hierárquica.

Da mesma forma, Coulet & Dimou (1995, p. 363) afirmam que os distritos industriais são resultado de um conjunto vasto de iniciativas, de relações de cooperação e de redes locais, derivando em uma série de economias externas de aglomeração, sendo as mais importantes: as economias de especialização (aprofundamento da divisão do trabalho), as economias do trabalho (formação e acumulação do saber-fazer) e as economias de informação e comunicação (capacidade de inovação e da sua difusão).

Méndez (1997) afirma ainda que aqueles distritos industriais que são capazes de combinar um alto grau de interação entre as empresas e as instituições locais, juntamente com uma dinâmica de aprendizagem que permite a incorporação de inovações frente aos desafios da concorrência, conseguem se converter em verdadeiros meios inovadores e passam a serem denominados de *distritos tecnológicos*. Consolida-se, assim, a formação de *redes de inovação* em que participam membros da comunidade local e que não seguem uma lógica de mercado.

Méndez & Caravaca (1999) ainda complementam ao diferenciar outros três tipos de situações que podem ser interpretadas como sendo distritos industriais:

- As *áreas de especializações produtivas*: conjunto de PME, na maioria de um mesmo setor em função de certos recursos ou tradições locais, mas que não mantém apenas inter-relações, limitando-se a competir no mesmo território e a competir no mesmo mercado;

que podem ser de formação recente, surgidas como consequência de processos de desconcentração industrial, e representam o grau mais incipiente de organização entre os considerados, sendo dominantes em espaços de recursos periféricos muito demandados, com forte dependência do exterior;

- Os *sistemas produtivos locais*: áreas monoprodutoras onde as empresas mantêm inter-relações de sentido horizontal, principalmente de subcontratação, em redes progressivamente densas e com maior protagonismo das instituições locais na geração de iniciativas de promoção do desenvolvimento;

- As *áreas sistema*: grau máximo de complexidade e solidez, ao acentuar a divisão do trabalho entre empresas, ao mesmo tempo que se diversifica a produção, aumentando a intensidade de fluxos intra e intersetoriais, a presença de serviços de apoio à produção e, inclusive, de uma indústria de bens de equipamento que abastece as que produzem bens finais característicos da área, reduzindo ao máximo a dependência com o exterior, mas sem presumir uma evolução autónoma, a margem dos processos que regem a economia global.

Conforme aponta Martinelli & Joyal (2004), os distritos industriais estão mais preparados para enfrentar problemas (como a concorrência externa, as consequências da reestruturação e da modernização tecnológica, por exemplo), por estarem mais ágeis e mais flexíveis do que estavam com as estruturas de produção tradicionais. Assim, estes distritos podem se valer muito mais rapidamente, e de maneira mais efetiva, das oportunidades de mercado, como enfrentam de maneira mais adequada as ameaças que surgem constantemente no mercado em constante evolução.

2.3.3 Os Sistemas de Produção Localizados: características das diferentes abordagens

Conforme ressalta Maillat (1998), um conjunto de estudos foi realizado após a década de 1980 com o intuito de se identificar formas similares ou comparáveis ao distrito industrial, neste caso também denominadas de organização produtiva localizada. A literatura económica e dos estudos regionais foi enriquecida, desde então, com diversos conceitos com o objetivo de descrever e interpretar essas aglomerações. Dentre estes conceitos, destacaram-se os seguintes:

- Sistema produtivo territorial (Gilly, 1987; Perrin, 1983; Scott, 1986; Crevoisier & Maillat, 1989);
- Tecido industrial local (Thomas, 1987);

- Sistema industrial localizado (Raveyre & Saglio, 1984; Colletis, Courlet & Pecqueur, 1990);
- Sistema de produção local ou localizado (Planque, 1983; Pecqueur, 1987);
- Sistema meso produtivo (Gilly, 1990);
- Sistema de inovação e produção localizado (Longhi & Quéré, 1991);
- Distrito tecnológico (Antonelli, 1986; Storper, 1992; Maillat et al., 1995).

Esta diversidade de conceitos, por si só, já demonstra como os estudos regionais se interessaram pela análise dessas novas formas de organização produtiva. Conforme destaca Maillat (1998), apesar de parecerem diferentes existe um conjunto de, pelo menos, dez características comuns entre estas abordagens que devem ser ressaltadas:

1) Os conceitos referem-se a um território que apresenta certo grau de homogeneidade e com um sistema de produção geralmente especializado, se não em um produto, então, pelo menos, em um campo específico de atividade (engenharia mecânica, roupas, calçados, aeroespacial, microtecnologia). Além disso, as atividades relacionadas, em especial aos serviços prestados às empresas, de investigação ou treinamento, muitas vezes são enxertados na atividade principal, reforçando e completando o sistema;

2) Os produtos e tecnologias utilizados baseiam-se em fatores de produção específicos, não materiais (*know-how* técnico e cultural, empreendedorismo), que são historicamente constituídos e territorialmente acumulados e são todos vantagens comparativas que geram externalidades positivas e efeitos de proximidade favoráveis. Isso não significa, contudo, que estes sistemas funcionem exclusivamente em áreas tradicionais (engenharia mecânica, vestuário, etc.). Observações reais mostram que muitos desses sistemas baseiam o seu desenvolvimento em uma especialização de produção em tecnologias avançadas e modernas (biotecnologia, aeroespacial, microeletrônica);

3) As tecnologias utilizadas e os produtos fabricados são frequentemente compatíveis com as unidades de produção de pequeno porte. No entanto, apesar de uma grande parte da literatura ser dedicado ao papel das PMEs neste tipo de sistema, isso não significa que as grandes empresas não têm lugar. Em vista disso, o que é importante em organizações produtivas territorializadas não é tanto o tamanho das unidades de produção, mas sim a presença da lógica do tipo horizontal;

4) Ligações complexas e multidirecionais próximas da interdependência entre as empresas locais resultam na formação de cooperação e redes de intercâmbio, tanto em relação à produção como na inovação. Como resultado da especialização por parte das empresas, uma

divisão do trabalho torna-se manifesta (tanto formal e comercial, como informal e não comercial). As relações de colaboração e troca são forjadas entre as empresas concorrentes, facilitando assim a circulação da informação e competências;

5) Mercados de trabalho específicos e flexíveis garantem constantemente a aquisição de qualificações e a mobilidade de competências e *know-how* entre as empresas. Em geral, devido à densidade de empresas, cadeias genuínas de mobilidade são formadas o que facilita a mobilidade no emprego dentro de um determinado território;

6) Presença de externalidades de aglomeração. Tais economias de conglomerações resultam das intensas relações entre as empresas locais. Essas relações amplificam a divisão do trabalho, que permite cada vez maior especialização produtiva, a introdução e integração de novas tecnologias. Economias de conglomeração assim derivam das relações que os atores mantêm entre si. Eles não resultarão apenas da conglomeração em si;

7) Prática de acordos de colaboração e experiências compartilhadas dá origem às dinâmicas de aprendizagem que permitem aos atores modificar seus padrões de comportamento em função das mudanças de situação em seu ambiente externo e encontrar soluções adequadas às novas situações;

8) Independência do sistema de produção face ao destino de cada empresa como uma entidade individual. Em outras palavras, uma empresa pode desaparecer sem comprometer definitivamente o funcionamento do conjunto;

9) Estreita interação das relações económicas com os laços sociais e simbólicos. Um elemento essencial em que se baseiam as interdependências é a confiança mútua entre os parceiros, o que impede ou limita o impacto do comportamento oportunista;

10) Grande volume da produção, o suficiente para cobrir uma parte significativa da produção e das exportações regionais. A proporção exportada é uma característica importante, pois ilustra a abertura para o exterior destes sistemas e sua participação na competição internacional e no comércio.

De forma geral, os sistemas de produção localizados são considerados como uma generalização dos distritos industriais. Os estudos sobre esse modelo de produção datam dos da década de 1980 e desde o início esse modelo aborda as tensões entre o local e o global na lógica produtiva, o que o torna diferente dos distritos industriais onde essa tensão foi considerada somente após as críticas dos estudiosos do desenvolvimento local.

Conforme aponta Reis (1992, p. 114):

“Para além de um indicador pertinente de identificação (a sua especialização) e de uma certa relevância quantitativa (uma rede industrial e uma quota apreciável de produção ou das exportações do sector de especialização), um sistema produtivo local supõe um processo longo de consolidação e acumulação técnica – uma história industrial durante a qual se formou uma cultura produtiva local – e uma orgânica produtiva de base local criadora de sinergias: um sistema de interdependências industriais”.

Segundo Moulaert & Sekia (2003), os sistemas produtivos locais partem do princípio de uma industrialização difusa nas áreas urbanas ou rurais. Com uma explícita tradição artesanal (indústrias tradicionais), a industrialização se dá de forma contínua com ruturas no processo de desenvolvimento com o passar do tempo, o que o diferencia mais uma vez em relação aos distritos industriais. O desenvolvimento local ocorre como uma dialética entre a difusão da industrialização local enraizada na comunidade local e as pressões económicas externas à região (condições nacionais e internacionais do desenvolvimento).

2.3.4 O “Meio Inovador” (*Le Milieu Innovateur*)

Outra interpretação importante a respeito de espaços dinâmicos, onde se verifica a emergência de formas locais de produção, está associada ao conceito de **meio inovador** que surgiu a partir da obra de Aydalot (1986) e foi difundida pelo *Groupe de Recherche Européen pour les Milieux Innovateurs* (GREMI) nos anos de 1980.

Segundo Moulaert & Sekia (2003), nesta abordagem, a empresa não é um agente inovativo isolado, mas parte de um meio (território) com uma capacidade inovativa. Maillat (1998) afirma que o “meio inovador” já é um estágio mais avançado de um sistema produtivo local. O “meio” não é, portanto, uma categoria especial de sistemas de produção localizados, mas um conjunto cognitivo em que o funcionamento deste sistema depende da existência de um ambiente específico que surge como um pré-requisito do desenvolvimento regional endógeno.

The Milieu is attached to a localised production system comprising in particular companies, research and training centres, financing institutes, socio-professional associations or public administrations enjoying strategic decision-making independence. The existence of a milieu provides a measure of trust and convergence of viewpoints which counts for much in what could be called the “chemistry” of cooperation, that is, the factors that prompt firms to transcend the usual barriers of competition to discuss common technological problems, to learn from each other and, possibly, to seek collective solutions. (MAILLAT, 1998, p. 118).

Moulaert & Sekia (2003) distinguem três espaços funcionais para as empresas que fazem parte do “meio”: da produção, do mercado, e do espaço de apoio (que deve capacitar a empresa a enfrentar a incerteza, o “espaço de suporte”). O espaço de apoio é constituído por três tipos de relações:

- a) Relação qualificada ou privilegiada em relação à organização do fator de produção;
- b) Relações estratégicas entre a empresa, seus parceiros, fornecedores e clientes; e,
- c) Relações estratégicas com agentes pertencentes ao ambiente territorial.

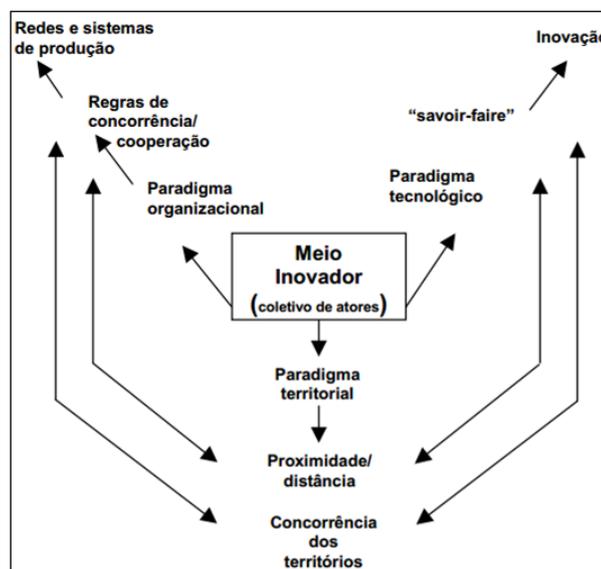
Conforme afirma Moulaert & Sekia (2003), é o espaço de apoio que irá determinar as relações entre a inovação empresarial e o desenvolvimento espacial. É este espaço que qualifica a natureza do meio inovador. Conforme também destacam Fonseca, Gaspar & Vale (1996) o processo de aprendizagem coletivo e o processo para reduzir os elementos de incerteza dinâmica são elementos que também influenciam no meio.

Além disso, segundo Marques da Costa (2000), existem outras quatro características que constituem um meio inovador, quais sejam: os grupos de atores (empresas, instituições) que são relativamente autónomos em termos de decisão; os elementos materiais (empresas, infraestruturas), imateriais (conhecimento, *know how*) e institucionais (autoridades locais, quadro legal); a interação entre atores locais baseadas na cooperação; e a dinâmica de autorregulação que leva à aprendizagem. Neste contexto, Santos (2009, p. 330-331) afirma que:

De referir que os casos de <ausência de meio e de ausência de inovação> correspondem a regiões onde a matriz produtiva assenta fundamentalmente na presença de filiais de grandes empresas multinacionais, enquanto o <meio potencialmente inovador poderá corresponder às regiões do tipo distrito industrial e, finalmente, os casos de *inovação em meios relativamente incipientes ou pouco estruturados* poderão corresponder aos tecnopolos> (SANTOS, 2009, p. 330-331).

Conforme aponta Crevoisier (2003), os meios inovadores estruturam-se sobre três grandes eixos (Figura 12): a dinâmica tecnológica, a transformação dos territórios e as mudanças organizacionais.

Figura 12 - Paradigma dos meios inovadores e desenvolvimento económico territorial



Fonte: Crevoisier (2003, p. 17).

Conforme cita Vale (2012), a dinâmica tecnológica possui grande centralidade na teoria dos “meios inovadores” e é entendida como as transformações do sistema económico que decorrem da mudança da técnica e da inovação. Nas mudanças organizacionais, é possível destacar os mecanismos que facilitam ou dificultam a coordenação e a cooperação entre os atores do meio (as relações entre empresas e instituições são decisivas para a inovação e o desenvolvimento territorial).

Segundo Crevoisier (2003), a cooperação entre os atores não é permanente, mas proporciona a constituição de um capital relacional entre eles, o que permite elevar os atores locais a identificar e ter acesso a diversas modalidades de recursos. Esses recursos vão muito além das formas monetárias. Os valores empresariais, familiares e profissionais em vigor num meio, também conduzem os atores a contribuírem na inovação e na produção, na perspectiva de um investimento social, o que proporciona uma atuação com base na confiança e reciprocidade.

Méndez (1997) destaca ainda duas razões complementárias para a concentração de empresas inovadoras no “meio”:

- Pré-condições territoriais que favorecem o surgimento de inovações: recursos humanos qualificados e com certo *saber fazer* no plano técnico; infraestruturas de apoio tecnológico (centros de investigação, universidades, etc.); existência de empresas dispostas a investir nestas atividades;

- A própria aglomeração espacial de empresas gera certo volume de economias externas a cada empresa, mas internas ao conjunto, derivadas das maiores possibilidades que oferece a proximidade entre todos os agentes para promover inovações de forma conjunta.

Neste contexto, o paradigma territorial ressalta a desigualdade espacial da inovação. Vale (2012) e Crevoisier (2003) afirmam que o território pode gerar recursos (capital, competências, informação, saber-fazer) e atores (empresas, empreendedores, instituições de suporte, pessoas inovadoras) necessários à inovação. O saber-fazer aparece como um recurso específico da região, que é regularmente regenerado pela atividade econômica e pelas diferentes instituições de formação, de pesquisa e de suporte da região. São, portanto, “resquícios” da história. As empresas locais e o território estão relacionados com a regeneração dos recursos locais específicos, recursos esses que marcam a diferença entre uma região e outra, no plano da inovação. A concorrência dos territórios faz-se pela inovação sobre a base de recursos específicos.

Assim, esses três paradigmas são considerados por esses autores como três lados indissociáveis da realidade, e não há hierarquia entre eles. Ao longo do tempo, um meio transforma-se em inovador pela mobilização dos recursos constituídos no passado, adaptados às novas técnicas e aos novos mercados, e incorporados nos novos produtos.

Nessa abordagem, o desenvolvimento local e regional ocorre pela concorrência pela inovação e não pelos custos de produção, numa organização do sistema produtivo em redes e não sobre mecanismos de mercado ou hierárquicos, e numa concorrência entre territórios e não entre empresas.

2.3.5 Os Novos Espaços Industriais (NEI)

O conceito dos novos espaços industriais foi difundido a partir de 1988 por Allen J. Scott e Michael Storper utilizando-se dos contributos teóricos das teorias sobre os distritos industriais, os sistemas de produção flexíveis, as dinâmicas locais, a teoria dos custos de transação e a formação de redes de empresas no processo de produção.

Segundo Scott (1988), a aglomeração de empresas reduz os custos de transação (através da colaboração e cooperação entre empresas) e os custos de transporte, sendo os primeiros a principal vantagem dos novos espaços industriais (NEI) que, em geral, são de atividades intensivas em tecnologia.

Conforme apontam Moulaert & Sekia (2003), os novos espaços industriais envolvem mais do que a aglomeração dos sistemas de produção, mas também um sistema de regulação social que reduz os custos de transação e resulta em: (i) uma maior coordenação das transações entre empresas e a dinâmica da atividade empresarial, (ii) uma melhor organização dos mercados de trabalho locais e reprodução social dos trabalhadores, e (iii) da dinâmica da formação da comunidade e reprodução social.

Neste caso, no sistema produtivo há ainda uma desintegração vertical, maior flexibilidade e proximidade espacial, o que contribui para a dinâmica inovadora do sistema. A formação de redes ajuda a reduzir os custos de transporte e a desintegração vertical aumenta o número de empresas inovadoras especializadas em fases do processo produtivo, resultando em uma maior divisão social do trabalho.

Mas como surge um novo espaço industrial? Segundo Scott & Storper (1987) e Vale (1999) ocorre por fatores espontâneos, associados a contextos espaço temporais específicos, em determinadas áreas, consolidando-se ao sistema socioprodutivo.

Vale (2012) salienta a questão da mudança tecnológica como fator explicativo para a mudança de localização dos NEIs. Segundo esse autor:

Com efeito, as vantagens competitivas das velhas aglomerações deixam de ser relevantes devido à alteração dos *inputs* necessários e à mudança da base do conhecimento e inovação tecnológica nas novas atividades. Assim, a densidade, especialização e a qualidade das redes de fornecedores, que constituíam um fator de competitividade das velhas aglomerações, perdem relevância, permitindo a localização das empresas noutros lugares. Nas aglomerações consolidadas as empresas tendem a ser mais conservadoras na abordagem à inovação e ao mercado de trabalho e as políticas locais tendem a repetir o que funcionou bem no passado, reduzindo o campo para a entrada de novos atores inovadores (VALE, 2012, p. 58).

É justamente a característica da “espontaneidade” no surgimento dos NEI a principal crítica a essa teoria, devido às dificuldades de formulação de políticas objetivando o desenvolvimento regional de inovação a partir destes espaços.

2.3.6 Os Clusters

Conforme ressaltam Moulaert & Sekia (2003), um dos autores mais citados quando se aborda o conceito de cluster é AnnaLee Saxenian, que analisou o papel da cultura e das instituições locais, da estrutura industrial e da organização corporativa no desempenho económico regional, comparando o impacto criativo do sistema industrial baseado em rede,

no Silicon Valley, com a estrutura corporativa integrada da Route 128. Esses mesmos autores e Vale (2012) também destacam a grande contribuição da obra de Porter (1990) no entendimento deste conceito. De forma geral, os clusters são um conjunto de atividades económicas inter-relacionadas e concentradas espacialmente, sendo justamente as relações interempresas que possuem o papel fundamental na criação de conhecimento e na aprendizagem coletiva associada à criação de inovações.

Clusters are geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers and service providers, firms in related industries, and associated institutions (e.g. universities, standards agencies, and trade associations) in particular fields that compete but also cooperate. (PORTER, 2000, p. 253)

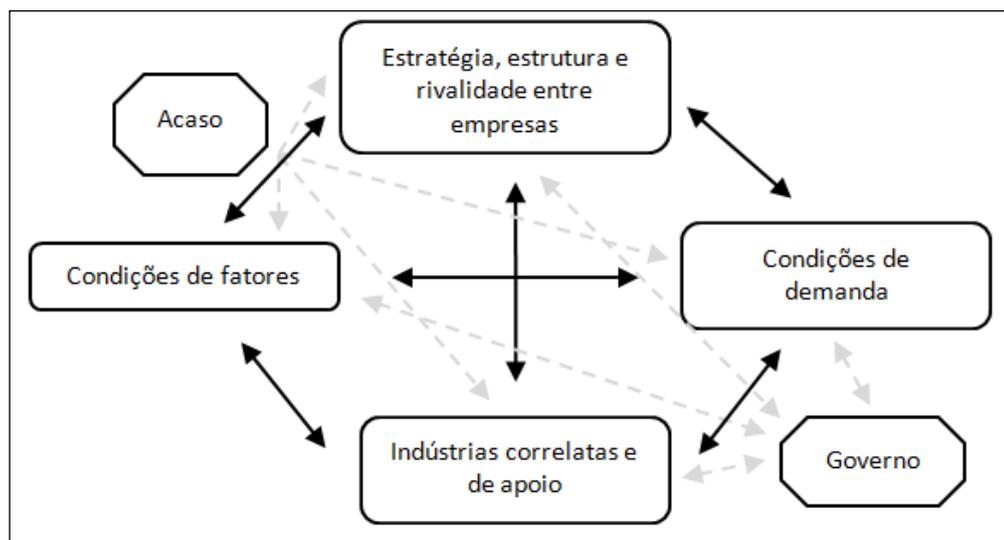
No mesmo sentido Isaksen (2011) afirma que as indústrias formam cluster para:

(...) gain competitive advantage from external economies and increasing returns for firms (...). Firms can more easily benefit from knowledge spillovers, skilled labour, specialized inputs, adapted local infrastructure and so on if located in close proximity to similar firms, service industries, universities and research and development (R&D) institutes (ISAKSEN, 2011, p. 293).

A vantagem competitiva das principais empresas e indústrias pode ser reforçada e intensificada pela sua concentração geográfica. Para Porter, o efeito da localização sobre a concorrência possui quatro elementos analíticos inter-relacionados, que são apresentados metaforicamente com a noção de 'diamante', representado na Figura 13.

Conforme mostra a figura, para Porter (1990) as condições dos fatores influenciam a competitividade da indústria. As condições de demanda incentivam a inovação através do aumento da qualidade e da diversificação de oferta de produtos. A estratégia, estrutura e rivalidade empresarial facilitam a mudança organizacional, a otimização dos processos, a inovação de produtos, dentre outras influências. As indústrias correlatas e de apoio também influenciarão a competitividade das empresas.

Figura 13 - Diamante dos determinantes da vantagem competitiva segundo Porter (1990)



Fonte: Porter (1990, p. 72), Vale (2012, p. 60).

Os principais benefícios dos *clusters* para a competitividade compreende, segundo Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006), pelo menos 3 pontos principais:

- Em primeiro lugar, estimular o crescimento estático da produtividade através do acesso a insumos especializados e mão de obra, a informação e conhecimento, as instituições e os bens públicos, bem como à complementaridade localizada e aos incentivos para melhoria de desempenho;

- Em segundo lugar, os clusters podem promover a inovação através da percepção clara e rápida das necessidades dos compradores, bem como promover a aprendizagem precoce e consistente sobre a evolução das tendências do setor, tecnologias e outros conhecimentos vitais para a competitividade contínua;

- Em terceiro lugar, os clusters podem promover a formação de novos negócios e formas interorganizacionais inovadoras, bem como novas experiências de colaboração e parceria.

Retornos crescentes e efeitos de transbordamento das externalidades são elementos essenciais para o dinamismo e potencial de crescimento de *clusters*. Os *clusters* bem sucedidos podem forjar vantagens de "*first mover*" e benefícios decorrentes de externalidades e retornos crescentes para estabelecer a sua vantagem competitiva, em detrimento de outras localidades e regiões.

Trazendo elementos das teorias socioeconômicas e do institucionalismo, os clusters são vistos como capazes de fornecer uma forma de organização intermediária e meios de coordenação no continuum entre mercados e hierarquias:

Repeated interactions and informal contracts within a cluster structure result from living and working in a circumscribed geographic area and foster trust, open communication, and lower the costs of severing and recombining market relationships (PORTER, 2000, p. 264).

Para Moulaert & Sekia (2003), os resultados de AnnaLee Saxenian são mais ricos ao enfatizar a combinação das economias de aglomeração, organização industrial, do sistema de produção flexível e de governança regional, enquanto Porter destaca o mercado e competição em vez das relações e interações sociais como fatores de sucesso para o cluster de inovação.

Conforme ressalta Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006) os *clusters* tiveram boa participação na agenda política de desenvolvimento regional e local, principalmente influenciadas pelos trabalhos de Porter. A OCDE, em particular, têm promovido clusters como um meio de contribuir para os sistemas regionais e nacionais internacionalmente competitivos de inovação. A política dos *clusters* se revelou atraente como uma fonte potencial de benefícios positivos para o crescimento da produtividade e da inovação. Ele também fornece uma base racional e funções da intervenção institucional local e regional para apoiar a criação e desenvolvimento de um cluster. Muita da atividade política tem-se concentrado na identificação e mapeamento de *clusters*, na busca de intervenções para estimular o seu crescimento e na contribuição para a produtividade e competitividade regional e nacional.

2.3.7 Os Sistemas Regionais de Inovação (SRI)

Os sistemas regionais de inovação (SRI) são uma derivação dos sistemas nacionais de inovações (SNI). Estes últimos centram sua atenção na importância da ação governamental para a promoção do desenvolvimento, notadamente a educação, a promoção de indústrias estratégicas, a acumulação de conhecimentos e, ainda, a coordenação de políticas de longo prazo. Neste caso, a inovação é tida como um produto social e não apenas económico, como afirmava Schumpeter. Para Carleial (2011):

O sistema nacional de inovação deve resultar de práticas concretas no nível da firma, bem como de redes de firmas, agências governamentais, universidades, laboratórios de pesquisa, sistema de financiamento (bancos), sindicatos, centros de treinamento, os quais devem associar-se, interagir a partir de objetivos delineados para agilizar o fluxo de informações necessário para promover os avanços tecnológicos e inovativos (CARLEIAL, 2011, p. 121).

É possível perceber que esta definição de SNI impõe uma maior democratização das políticas, ou seja, sem o engajamento de diferentes setores da sociedade, não se consegue avanços na conceção e implementação das políticas públicas. Desta forma, a inovação é decorrente de sinergias e interações empreendidas no âmbito da sociedade.

O sistema nacional de inovação pode ser visto pelo ângulo regional. Segundo Moulaert & Sekia (2003) a teoria dos sistemas regionais de inovação reforçam o papel da aprendizagem coletiva, que por sua vez se refere a fortes relações cooperativas entre os membros do sistema.

Nessa linha, Santos (2009) ressalta que se tem relacionado a capacidade de competitividade e sustentabilidade regionais de longo-prazo mais com a capacidade das empresas e instituições para inovar, para incrementar a respetiva base de conhecimento, do que com a eficiência de custos. Por isso, tem feito parte de muitas políticas públicas o objetivo de captar, incubar e promover o conhecimento, adequando-se às modernas necessidades dos sistemas produtivos locais.

Os territórios podem desenvolver as diversas possibilidades de transcender as contradições entre a integração funcional e a integração territorial, através da intersecção do saber tácito e contextual dos sistemas produtivos locais com o saber codificado da economia global, no quadro de sistemas regionais de inovação ancorados territorialmente (ASHEIM, 1996, *apud* SANTOS, 2009, p. 338).

Nesta perspetiva, se leva menos em consideração os fatores locacionais ou os *inputs* disponíveis, e mais o complexo socioeconómico de interações, ou seja, os sistemas produtivos e o universo institucional estão estreitamente ligados e evoluem conjuntamente, e a inovação ocorre nesse processo, nessa trajetória moldada pelos contextos institucionais e de governação, é um processo criativo (SANTOS, 2009).

Segundo o mesmo autor, um sistema regional de inovação é constituído por um sistema produtivo e por sua envolvente político-institucional. Vale (2012) reforça esse apontamento ao afirmar que a dimensão institucional do SRI é um dos elementos centrais para a promoção da circulação de conhecimento e geração de dinâmicas inovadoras na região, pois tem o papel de reforçar as relações entre os principais agentes, principalmente a articulação entre universidade-empresa-Estado. Nessa linha, Santos (2009) distingue uma definição ampla e outra restrita dos SRI, quais sejam:

- Definição restrita, associada ao modelo linear de inovação: são as organizações e as instituições envolvidas nas atividades de pesquisa e exploração. Exemplos: departamentos de P&D, centros tecnológicos, institutos tecnológicos e universidades;

- Definição ampla, associada ao modelo interativo de inovação: todas as partes e aspectos da estrutura econômica e da arquitetura institucional que condicionam os processos de aprendizagem e as atividades de pesquisa e exploração. Exemplos: o sistema de produção, o sistema comercial, o sistema financeiro, o sistema educativo e de qualificação, etc.

É justamente o uso da organização social que vai promover a inovação e o desenvolvimento regional. Asheim & Isaksen (1997) *apud* Santos (2009) distinguem dois tipos de sistemas regionais de inovação:

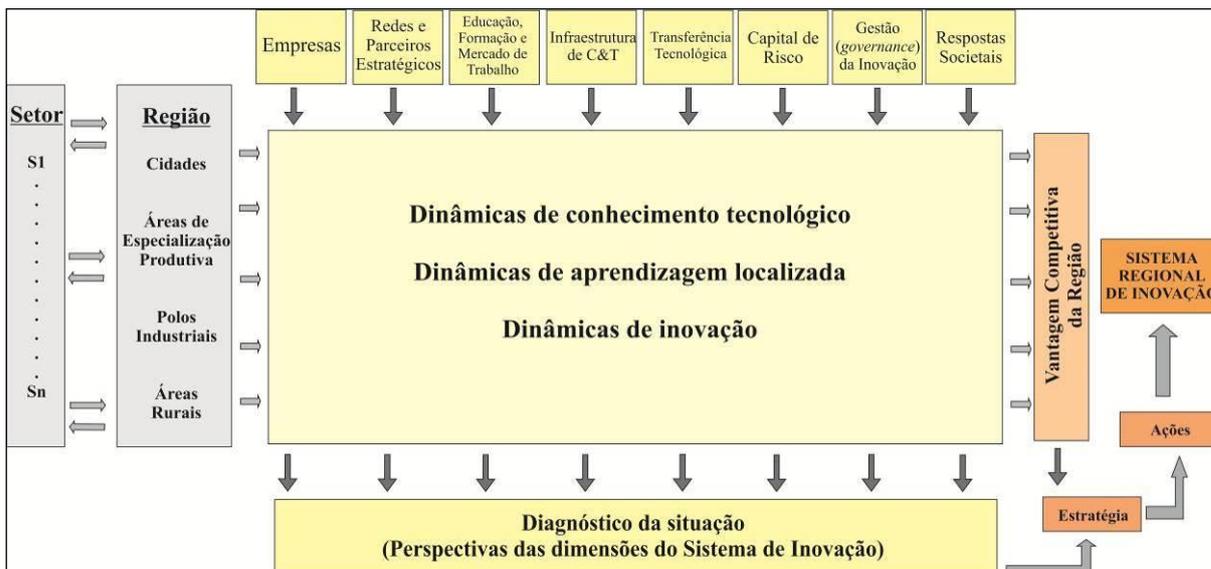
1º) Sistemas regionalizados de inovação: são inspirados no modelo linear, constituídos por partes da base produtiva e da infraestrutura científica e tecnológica (centros públicos e privados de P&D, instituições de ensino superior, parques de ciência e tecnologia, etc.) localizadas na região, e que manifesta um pequeno grau de abertura e de ligação com o tecido produtivo local, sendo a oferta de serviços de apoio especializado às empresas ditado mais em função da lógica dessas instituições do que das reais necessidades do universo empresarial regional - o esforço investigativo e de desenvolvimento experimental é apropriado, no geral, pelas grandes empresas líder que assim conseguem obter vantagens competitivas, como o exemplo de Baden-Württemberg.

2º) Sistemas de inovação constituídos por partes do tecido produtivo e da esfera institucional regional: é o enraizamento do subsistema de C&T e do universo institucional de apoio empresarial (centros de inovação, associações de empresas, etc.) ao tecido produtivo local, nomeadamente constituído por pequenas e médias empresas, onde o principal objetivo é a adaptação tecnológica e a aprendizagem organizacional num determinado contexto territorial. Exemplo: distritos industriais da Terceira Itália.

Vale (2012) propõe um modelo conceitual para as análises dos Sistemas Regionais de Inovação, conforme sintetiza a Figura 14.

Conforme apresenta a figura, há um cruzamento da dimensão territorial com os diversos atores existentes na região, dentre eles as empresas, o sistema de ciência e tecnologia, o sistema de educação e de qualificação, o sistema financeiro, as instituições públicas de suporte às políticas de inovação, os grupos sociais, etc., com os processos dinâmicos de mudança tecnológica. Segundo Vale (2012), esse modelo permite identificar as prioridades estratégicas para a região visando o desenvolvimento regional através das dinâmicas de inovação.

Figura 14 - Modelo Conceptual de Análise do Sistema Regional de Inovação



Fonte: Vale (2012, p. 69).

Para Natário & Alexandre Neto (2006), a perspectiva local e regional dos sistemas de inovação é o que distingue esta abordagem dos meios inovadores, pois fornece uma base de referência para a análise das especificidades dos processos territoriais de inovação e para a definição de políticas, especificando os mecanismos e processos que promovem a inovação em certas regiões, isto porque as especificidades e localizações territoriais podem produzir distintas dinâmicas tecnológicas e organizacionais. Deste modo, a importância destes sistemas prende-se com a necessidade, dadas as especificidades de cada região, de definir e coordenar políticas e estratégias de inovação envolvendo o mais alto nível do governo, o nível local (administração local), empresas, o mundo acadêmico e de investigação para aumentar a inovação nas regiões.

2.3.8 As Regiões Inteligentes/de Aprendizagem (*The learning regions*)

Conforme destaca Santos (2009), o conceito de regiões inteligentes foi desenvolvido para se adaptar ao paradigma produtivo emergente na década de 1990, cada vez mais centrado nas tecnologias de informação, telecomunicações e da computação. Esse modelo discute a relação entre inovação e território, e as dinâmicas interativas de aprendizagem.

Florida (1995), Cooke (1996), Morgan (1997) e Asheim (1996) são considerados como os autores mais citados quando se discutem as regiões inteligentes. Esse modelo associa

a literatura dos sistemas de inovação, da economia evolucionária institucional, do processo de aprendizagem e as especificidades da dinâmica institucional regional.

As regiões inteligentes apresentam, entre outras características bem vinculadas, um conjunto de ativos específicos que as diferenciam face a concorrência e que as dotam de um posicionamento de maior coerência e força perante o capital produtivo multinacional: este, em vez de assumir um comportamento de indiferença, ou mesmo contrariar lógicas e processos localizados de aprendizagem e inovação, frequentemente é levado a perfilhar das vantagens cognitivas atinentes à inserção nessa cultura econômica e produtiva, daí induzindo vantagens recíprocas apropriáveis pelo universo empresarial regional. Assim, os respectivos sistemas produtivos locais, em vez de serem erodidos e drenados os seus recursos, acabam por sofrer um processo de fertilização da sua base institucional e econômica (SANTOS, 2009, p. 335).

Assim, as regiões inteligentes constituem contextos territoriais de intensa interação, aprendizagem e inovação, uma vez que agregam quadros aglomerativos e plataformas cognitivas favoráveis à existência de espaços relacionais entre atores que se intersectam por afinidades culturais e econômicas (SANTOS, 2009; MOULAERT & SEKIA, 2003).

(...) learning in a particular region depends to a large extent on what is already known in that region. This is closely related to the historical production structure of the economy. Knowledge is accumulated over time through the production experiences of this structure. Once this structure goes into decline, especially if it is dominated by a single industry, it is quite possible for politicians and policy-makers in the public sector to recognize the problem but not to be in a position to do much about it. Breaking out of conventions that lead to less successful forms of learning is no easy task (SIMMIE, 2011, p. 553).

Em vez de privilegiar a produção de conhecimento e as práticas de aprendizagem de natureza territorial em relação às de caráter empresarial e funcionalista, o ponto crítico é a exploração das relações entre essas duas vias institucionais de aprendizagem. As regiões inteligentes estão a um patamar superior de transformação dos sistemas produtivos locais, estando dotados de capacidades reforçadas para competir eficaz e sustentadamente à escala internacional. Ao mesmo tempo, se aproxima ao sistema regional de inovação, na medida em que o sucesso dessa opção competitiva se joga mais a montante do mercado, passando por configurações agilizadas promotoras de uma cultura de relação visando a obtenção de padrões produtivos em inovação permanente (SANTOS, 2009).

Conforme aponta Santos (2009) existem quatro aspetos de interesse e utilidade para o aprofundamento da relação entre inovação e desenvolvimento territorial, quais sejam:

- Centra o debate em torno das condições territoriais de desenvolvimento, complementando as visões que valorizam a ótica dos impactes territoriais;
- Cria uma matriz que permite integrar grande parte do património recente das diversas ciências regionais, assegurando uma coerência e uma finalidade claras;

- Defende uma análise preocupada em entender, de forma sistêmica, as práticas dos diversos atores (individuais e coletivos) no quadro de comunidades territoriais específicas;
- Fornece argumentos favoráveis ao reforço da importância das políticas de base territorial (SANTOS, 2009, pg. 337).

No entanto, conforme ressaltam Hassink & Klaerding (2010), têm surgido muitas críticas sobre as regiões aprendizagem. As principais críticas se referem à sua imprecisão, ao seu caráter normativo, à sua forte sobreposição com outros conceitos similares e à sua estreita posição entre sistemas nacionais de inovação e redes de produção globais. O pensamento evolutivo em torno de *path dependence* e *lock-ins* tem sido um importante impulso para o surgimento da região de aprendizagem, mas não contribuiu muito para aperfeiçoar e melhorar o seu conceito.

2.3.9 Os Arranjos Produtivos Locais (APLs)

O termo APL é originalmente brasileiro, sendo adotado, inclusive, em publicações oficiais do governo federal em políticas de desenvolvimento. Sua identificação e implementação são principalmente provenientes das bases teóricas de distritos industriais. Conforme ressaltam Camara, Souza & Oliveira (2006), os APLs podem ser analisados sob vários aspectos do ponto de vista teórico e empírico. A **nova geografia económica** destaca que este tipo de aglomeração pode emergir de um acidente histórico e da presença de economias externas acidentais e incidentais. Na **economia dos negócios** enfatiza-se a importância da concentração das habilidades locais para as inovações comerciais e tecnológicas, incrementando a competitividade das empresas. A **economia regional** aborda a tendência, no capitalismo globalizado, de as empresas se organizarem em clusters, em que a presença do governo pode criar fortes vantagens competitivas regionais. A **economia da inovação** enfatiza que a concentração geográfica das empresas aumenta sua capacidade de avanço tecnológico por criar um ambiente propício para a geração de conhecimento, por existirem várias pessoas com mútuo interesse num dado local, além do conhecimento tácito gerado pelo setor.

No caso do Brasil, a concepção que vem predominando é a de origem neoschumpeteriana, que embasa a formulação de políticas de apoio aos APLs, tanto pelo Governo Federal quanto pelos Governos Estaduais e por outras instituições, como SEBRAE

(Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), etc.

No Brasil, o interesse sobre APLs vem se desenvolvendo por dois caminhos diferentes, mas inter-relacionados: as políticas e programas institucionais de apoio às micro e pequenas empresas em APLs e, a pesquisa e o debate acadêmico sobre o assunto. Ambos os interesses decorrem das evidências de que aglomerados produtivos de micro e pequenas empresas são geradores de emprego e renda e podem ser competitivos em razão da existência de diferentes formas de cooperação ou políticas de incentivos locais (FLORIAN & LORENZZO, 2008, p. 29).

De acordo com Garcez et al. (2010) e Bobato (2013), a abordagem e o conceito dos APLs tiveram difusão rápida no país nas agendas de políticas no final dos anos 1990. A formalização e a inclusão de APLs como prioridade do governo federal ocorreu nos Planos Plurianuais desde 2000, no Plano Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação de 2007-2010 e na Política de Desenvolvimento Produtivo 2008-2013, entre outros. Ações pioneiras desenvolvidas pelo Ministério de Ciência e Tecnologia e pelo SEBRAE, assim como a criação de uma instância de coordenação das ações de apoio a APLs no país, o Grupo de Trabalho Permanente em APLs, responsabilidade do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior também se destacaram. Esses esforços contribuíram para a adesão ao termo para além da esfera pública federal, tendo sido criados núcleos estaduais gestores das ações de APLs.

A noção de APL transcende a de simples aglomeração de empresas, englobando as várias formas de representação e de associação, como instituições públicas e privadas direcionadas ao treinamento e à formação de recursos humanos, à pesquisa e ao desenvolvimento, bem como à promoção e ao financiamento de atividades produtivas. Portanto, um APL tem por base uma organização socioeconômica territorializada, dotada de uma história e de uma cultura que lhe são peculiares. Os APLs são entendidos como:

(...) um aglomerado de agentes econômicos, políticos e sociais que operam em atividades correlatas, estão localizados em um mesmo território e apresentam vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem. Baseia-se numa abordagem que relaciona fatores de competitividade com a localização da produção no espaço geográfico e os vínculos existentes entre as empresas, instituições de apoio e governo. Desse modo, são levados em conta no APL não apenas as empresas e suas variadas formas de representação e associação, mas também outras instituições públicas e privadas voltadas à formação e ao treinamento de recursos humanos, à pesquisa, ao desenvolvimento, à engenharia e ao financiamento. (IPARDES, 2006, p. 8).

No APL há a importância da proximidade geográfica, organizacional e institucional, num sistema fundado em relações de interdependência entre os atores locais, sobretudo no que concerne aos processos de geração e difusão de novos conhecimentos. Nesse sentido, tal

abordagem prioriza o aspecto da dinâmica evolutiva do APL, expresso no desenvolvimento de tecnologias capazes de conferir vantagens competitivas sustentáveis, mais do que o caráter de descrição da sua estrutura atual. Sob essa ótica a:

(...) região torna-se fundamental para o processo de capacitação tecnológica de agentes produtivos locais na medida em que se constitui num espaço onde a diversidade tecnológica é criada e, posteriormente, limitada no sentido de definir trajetórias específicas (VARGAS, 2002 *apud* CASSIOLATO & VARGAS, 2011, p. 14).

Com relação a esse aspecto, Guerrero & Conceição (2011) qualificam o argumento acima, acrescentando que:

(...) pelo aspecto cognitivo dos membros das organizações, dos seus repertórios de conhecimento e do capital social local, as mesmas informações em locais e regiões diferentes podem produzir conhecimentos diferentes, por causa da ambiguidade de entendimento, dos estoques de conhecimentos acumulados, de configurações institucionais formais e informais diferentes nos espaços. A preservação de identidades culturais, linguísticas e tradicionais das regiões pode levar à diversidade comportamental, criando variedade nas trajetórias históricas de desenvolvimento tecnológico, institucional e organizacional dos arranjos (GUERRERO & CONCEIÇÃO, 2011, p. 6).

Nesse sentido, a visão sistêmica não é apenas dinâmica e evolucionária. Ela também entende que, em razão das particularidades das trajetórias tecnológicas seguidas, dos atores existentes no território e de suas relações sociais, institucionais e históricas, forma-se uma identidade única inerente a cada APL, bem como um processo de desenvolvimento econômico e social igualmente único.

Porém, conforme ressaltam Zanin, Costa & Feix (2013), ainda que cada arranjo produtivo seja único, existe um conjunto de características que são comuns a todos, quais sejam: i) especialização setorial de empresas em torno de uma mesma atividade produtiva; ii) fusão de caráter econômico e social entre a atividade produtiva local e a população; iii) ação coletiva promovendo a melhora competitiva por meio de cooperação através de relações de governança entre os atores; e, iv) coexistência de competição e cooperação em nível horizontal, ou seja, entre empresas atuando em um mesmo segmento (especialmente em torno das principais linhas de produtos do APL).

Os mesmos autores afirmam que as aglomerações do tipo “polos industriais”, “parques tecnológicos” e “condomínios industriais” não podem ser qualificadas como APLs. Isto porque, no caso dos “polos industriais” (por exemplo, Polo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul), onde predominam grandes empresas, ainda que exista uma significativa interação entre as empresas ao longo da cadeia produtiva, não há uma efetiva relação de

cooperação de forma ativa, além de não haver uma identificação cultural com a população do território. De forma análoga, em aglomerações do tipo “parques tecnológicos”, onde, apesar de existir cooperação ativa através de interação universidade-empresa, também não há uma expressiva cooperação entre as empresas. Ademais, nem todos os parques tecnológicos são setorialmente especializados e também não há um sentido de formação histórica e fusão com a população do território.

Por isso os APLs tendem a serem formados por pequenas e médias empresas (PME), coexistindo relações entre estas empresas e entre estas e as instituições para as condições de competitividade. Essas relações estimulam a formação de redes e criam novas oportunidades de desenvolvimento para as PME (RAMOS CAMPOS, VARGAS & STALLIVIERI, 2010).

2.4 A NOVA GEOGRAFIA ECONÓMICA (NGE)

Os desequilíbrios regionais são explicados de diferentes formas, em diferentes teorias. Algumas teorias, como as clássicas, colocam como sendo a distribuição desigual dos recursos naturais uma das explicações dos desequilíbrios. Autores como Ottaviano & Thisse (2004) concordam que essa é a “primeira natureza” das escolhas locacionais dos agentes económicos, mas que tem um poder de explicação muito limitado sobre os desequilíbrios. Para esses autores, são os fatores da “segunda natureza”, que conseguem dar melhores explicações. A segunda natureza são forças económicas, são as ações dos seres humanos, dos agentes económicos, que após controlar a primeira decidem onde se localizar, explicando em parte os desequilíbrios económicos regionais. Entender essa dinâmica é um dos objetivos da geografia económica.

Fujita e Krugman (2004) explicam que a NGE produziu três classes de modelos: (i) regionais, conhecidos como “centro-periferia”; (ii) de sistemas urbanos e (iii) internacionais. Apesar de parecerem diferentes, a lógica de construção dos modelos é a mesma, havendo apenas algumas variações entre eles. A diferença entre o modelo centro-periferia e o de sistemas urbanos é que a primeira considera apenas duas cidades (ou regiões) e observa a dinâmica (forças de atração e repulsão) entre elas. No segundo, há n cidades e o objetivo é identificar qual a evolução em termos do tamanho e da distância entre as cidades, de modo que seja possível visualizar vários centros e várias periferias – o sistema urbano. A diferença entre estes dois modelos e o último é a mobilidade dos fatores, essencial para explicar a aglomeração nos dois primeiros modelos. O terceiro modelo procura explicar a especialização produtiva e o comércio internacional e, para isto, considera que os fatores produtivos são imóveis – não há migração, por exemplo. Neste caso, a localização (concentrada) do setor intermediário de bens manufaturados é a chave para explicar a aglomeração (SOUZA & PORTO JR., 2009, pg. 3).

É necessário ressaltar que a nova geografia econômica tem sua base teórica sustentada por três autores principais, quais sejam: Fujita (1988), Krugman (1991) e Venables (1996). Parte dos modelos da NGE supõe a existência de dois setores, o setor “tradicional” e o “moderno”. O setor “moderno” foi o setor industrial durante a revolução industrial e isso explicou a concentração geográfica da indústria que gerou uma demanda adicional de produtos manufaturados em muitos lugares. O final do século XX e o século XXI marcam a passagem do setor moderno para o setor de serviços. Agora as empresas não só fornecem aos consumidores e empresas industriais, mas também fornecem serviços/produtos umas às outras. A tendência para a aglomeração continua a ser reforçada pelo fato de que os serviços de negócios tendem a trabalhar mais e mais para a sede e laboratórios de pesquisa das empresas industriais, que permanecem em sua maioria localizada em grandes aglomerações urbanas.

Os conceitos por trás das teorias da NGE são simples e buscam explicar um novo período da história econômica do último quartel do século XX, onde as trocas de produtos manufaturados de uma região pelos produtos manufaturados de outra região se tornaram ainda mais intensas, e também correspondem à imensa maioria das trocas mundiais, tendo estas, logicamente, um aumento tanto em *quantum* como preço e sendo essas realizadas maioritariamente no comércio internacional entre os países desenvolvidos. Essas trocas são explicadas basicamente pelo padrão de aglomeração (...) e a pela necessidade de consumo diversificado dos mercados sofisticados dos países desenvolvidos (COELHO, 2013, pg. 68).

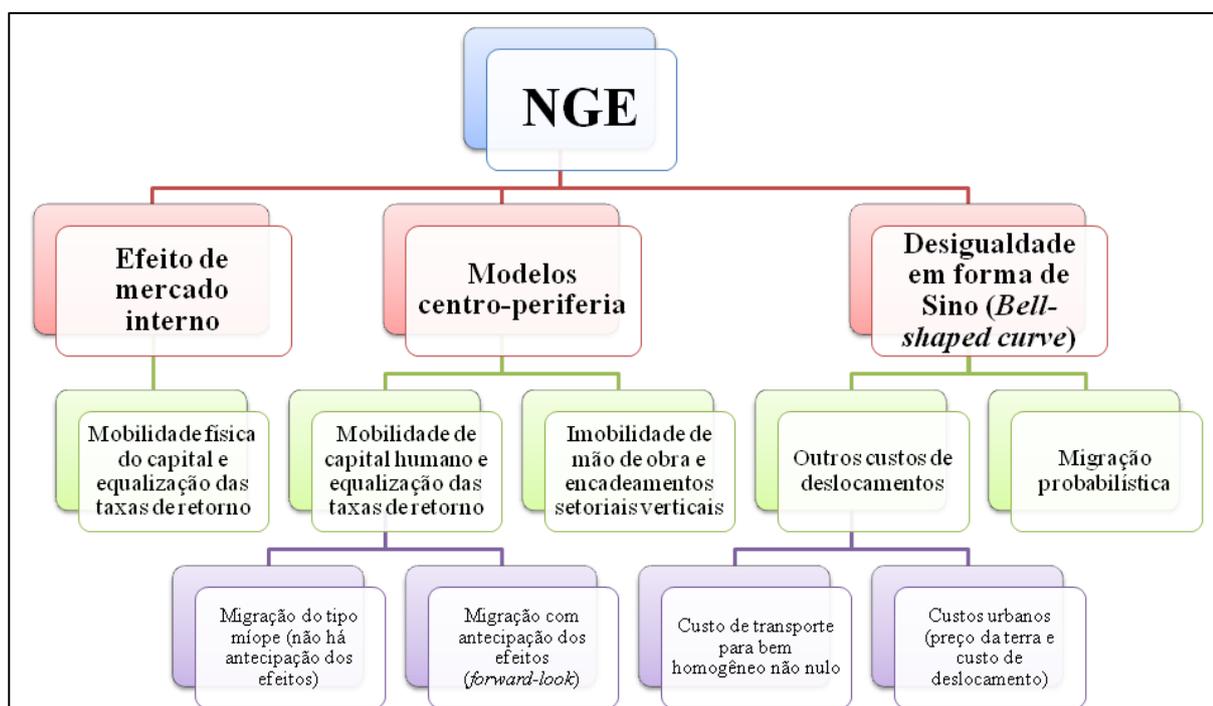
Conforme ressalta Coelho (2013), dos três autores mencionados anteriormente são as obras de Paul Krugman, prêmio Nobel de economia em 2008, com o livro *Geography and trade* (1991), o artigo *Increasing returns and economic-geography* (1991) e os livros *Development, geography, and economic theory* (1995) e, de forma mais consolidada e ampliada, *The spatial economy: cities, regions and international trade* (1999), que dão mais sustentação à NGE.

Cinco características principais resumem os fatores principais que levaram a NEG a tentar explicar melhor e desenvolver uma teoria que desse conta de envolver todos esses fatores.

(I) the economic space is the outcome of a trade-off between various forms of increasing returns and different types of mobility costs; (II) price competition, high transport costs and land use foster the dispersion of production and consumption; therefore (III) firms are likely to cluster within large metropolitan areas when they sell differentiated products and transport costs are low; (IV) cities provide a wide array of final goods and specialized labor markets that make them attractive to consumers/workers; and (V) agglomerations are the outcome of cumulative processes involving both the supply and demand sides (OTTAVIANO & THISSE, 2004, p. 2576).

A Figura 15 esquematiza as principais características da Nova Geografia Económica (NGE) segundo Fujita, Krugman e Venables e foi sintetizada por Ottaviano & Thisse (2004). As características mostram que o espaço económico deve ser analisado como o resultado da interação entre as forças de aglomeração (centrípetas) e dispersão (centrífugas). As forças centrípetas são todos os elementos que impulsionam a formação de aglomerações e forças centrífugas são as que favorecem a dispersão da atividade económica.

Figura 15 - Características da NEG segundo Fujita, Krugman e Venables



Fonte: Ottaviano & Thisse (2004, p. 2568).

A Tabela 1 apresenta um resumo das forças centrífugas e centrípetas apontadas na literatura em geral. Dos fatores apresentados, a NGE trabalha apenas com as ligações do lado das forças centrípetas, e com a imobilidade dos fatores do lado das forças centrífugas. Por outro lado, os custos de aluguéis, comutação e congestionamento, típico dos modelos da economia urbana, também têm aparecido em diversos modelos da NGE.

Tabela 1 - Forças que afetam a concentração e a dispersão geográfica segundo a NGE

FORÇAS CENTRÍPETAS	FORÇAS CENTRÍFUGAS
Ligações para frente e para trás	Imobilidade dos fatores de produção
Mercados de trabalho densos e especializados	Aluguéis e comutação
Transbordamentos de conhecimento	Custos de congestionamento

Fonte: Fujita & Krugman (2004, p. 156).

É preciso ressaltar que as aglomerações tornam-se espaços privilegiados, pela sua capacidade de geração de riqueza superior aos lugares em que o setor de manufaturas está disperso. Isto ocorre porque nesses espaços há mais oportunidades de ampliar economias de escala (SOUZA & PORTO JR., 2009).

O certo é que, conforme apontam Souza & Porto Jr. (2009), o objetivo principal da NGE é explicar a formação das aglomerações económicas no espaço geográfico, discutindo sobre as decisões dos agentes económicos (em termos microeconómicos) a fim de explicar o que forma a estrutura geográfica de uma região e porque ela se forma. Uma das respostas está em se considerar que esta estrutura é o resultado da tensão de forças que atraem e repulsam a atividade económica.

Pontes & Salvador (2009) afirmam que, apesar do avanço em se incluir o espaço na análise sobre a distribuição das atividades económicas, ainda existem desafios a serem ultrapassados para que a NGE seja mais aplicável às políticas públicas. Tem-se dado pouca atenção às implicações políticas destas análises, em especial no que respeita aos efeitos nas grandes aglomerações das políticas comerciais e de transportes. Um modelo da NGE poderia complementar eficazmente a tradicional análise custo-benefício na análise de projetos de infraestrutura, por exemplo.

2.5 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO

Percebeu-se a diversidade de teorias que foram desenvolvidas de forma a descrever as diferentes formas de dinamismo das regiões consideradas em desenvolvimento ou com um desempenho socioeconómico positivo. A ideia neste trabalho não é escolher ou definir uma ou outra teoria como sendo a mais adequada para as análises do território em estudo. Pelo contrário, existem características que são positivas em todas as teorias e que podem, desde que se enquadrando nas especificidades regionais, ser uma alternativa de desenvolvimento. Por isso, pretende-se através da análise do desempenho do município de Toledo, verificar se o seu dinamismo corresponde ao esperado por alguma das teorias apresentadas, ou se possui uma performance particular.

Ao mesmo tempo, é preciso ressaltar que praticamente todas essas teorias foram desenvolvidas tomando-se como objeto de estudo regiões localizadas em países centrais. É neste contexto que Diniz, Santos & Crocco (2006) afirmam que nas regiões periféricas não se encontram as mesmas características que nos países centrais, sendo as principais diferenças:

um espaço social baseado em relações sociais frágeis dificultando a interação entre os agentes e a inovação entre eles; em vez de ocorrer um processo de “*learning* inovativo” é mais fácil ocorrer um processo de “*learning* produtivo”, ou seja, lógica essencialmente produtiva no desenvolvimento das capacitações tecnológicas; restrita dimensão da densidade urbana e áreas de mercado, dificultando o surgimento e criação de atividades industriais e de serviços complementares à sua especialização produtiva; e entorno de subsistência. Mas serão estes fatores pertencentes à realidade de Toledo?

Também é preciso ressaltar que não se entende desenvolvimento como crescimento ou como industrialização. Não acredita-se que a industrialização seja um meio de desenvolvimento, mas sim, possa ser uma barreira que a região deve superar com relação à possibilidade de agregação de valor e criação de cadeias produtivas locais, estimulando positivamente os setores a montante e a jusante do sistema produtivo. A agregação de valor no setor industrial não precisa necessariamente ser realizada somente com grandes empresas.

Por que uma região não pode ter um conjunto de empresas pequenas e médias, que interagem entre si, que sejam inovadoras, que se preocupem em demandar matérias-primas da região e, ao mesmo tempo, que tenham interesse em ter uma grande região de abrangência, e ao mesmo tempo a região ter grandes empresas, de capital externo ou endógeno, competitivas, com grande investimento em P&D, e com grande capacidade de multiplicação local?! Acredita-se que possam coexistir todas essas realidades num mesmo “meio” e ainda assim, serem inovadoras, e constituam um bom ambiente para todas. Toda região tem uma especificidade e é esta característica que pode ser o motor do seu desenvolvimento.

E neste contexto, concorda-se com a afirmação de BRASIL (2008a) e em sua definição de desenvolvimento regional:

O desenvolvimento, entendido como processo multifacetado de intensa transformação estrutural, resulta de variadas e complexas interações sociais que buscam o alargamento do horizonte de possibilidades de determinada sociedade. Deve promover a ativação de recursos materiais e simbólicos e a mobilização de sujeitos sociais e políticos, buscando ampliar o campo de ação da coletividade, aumentando sua autodeterminação e liberdade de decisão. Nesse sentido, o verdadeiro desenvolvimento exige envolvimento e legitimação de ações que promovem rupturas e, portanto, envolve tensão, eleição de alternativas e construção de trajetórias históricas, com horizontes temporais de curto, médio e longo prazo. A construção social e política de trajetórias sustentadas de desenvolvimento deve promover a inclusão de parcelas crescentes das populações marginalizadas, a incorporação sistemática dos frutos do progresso técnico, a endogeneização dos centros decisórios mais importantes e atenção permanente para as condições da sustentabilidade ambiental, dentre outros elementos (BRASIL, 2008a, p. 21).

A interação entre os atores e agentes locais pode-se dar de várias formas como mostraram as várias teorias. O certo é que, pensando nas características da globalização onde

as comunicações encurtaram distâncias e a competitividade é mais acirrada, as especificidades locais devem ser incentivadas e utilizadas como fator de diferenciação no mercado. A história local, a aprendizagem associada à estrutura de produção e consolidada historicamente, acumula um conhecimento através das experiências de produção desta estrutura que devem ser utilizadas pelos agentes locais como intensificadores desta diferenciação.

O modelo ou teoria de desenvolvimento a ser seguido deve adequar-se ao território, pois as especificidades locais resultam também numa diferenciação entre todas as regiões. Por isso é importante ações específicas, sob medida, mesmo que essas ações sejam variações de conjuntos consagrados de instrumentos de apoio e de desenvolvimento e, por isso, a importância em se conhecer todas elas. Neste sentido, os próximos capítulos detalharão os diferentes modelos de produção e, em seguida, as políticas públicas associadas aos mesmos, ambos a partir do século XX, não somente para os países desenvolvidos como também para o Brasil.

3. AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS DIFERENTES MODELOS DE PRODUÇÃO

Este capítulo objetiva sintetizar os principais fatos que marcaram a evolução do sistema económico mundial, com especial atenção aos fatores e evolução dos diferentes modelos de produção. Para isso, estruturou-se o capítulo de forma cronológica, sublinhando-se que tais fenómenos não ocorrem simultaneamente ou com a mesma intensidade em todos os países. Ainda assim, traduzem fundamentalmente a evolução verificada nos países capitalistas considerados centrais (Europeus, principalmente) nos momentos em que ocorreu cada modelo de produção. Neste sentido, consideram-se assim os seguintes pontos:

- A primeira parte sintetiza as principais transformações da revolução industrial e seus impactos no setor produtivo, analisando os principais fatos até 1930, quando se inicia a grande crise de 1929 e se desenvolve um novo modelo de produção de forma a ultrapassar a respetiva crise;

- A segunda parte faz uma análise semelhante, com especial atenção às características do Modelo Fordista de produção, o período que corresponde de 1930 até à (nova) crise da década de 1970;

- A terceira parte é sobre o modelo de produção flexível e seus efeitos sobre o sistema produtivo e de relações económicas o principal elemento de análise, correspondendo ao período de 1970 até inícios da década de 1990 quando a globalização começa a desenvolver-se em larga escala. Optou-se por fazer a análise, nessa seção, somente até 1990 porque se acredita que essa década é marcante e merece ser analisada numa seção específica de forma mais detalhada;

- Por fim, a quarta parte analisa o período de 1990 até o presente. Esse período é importante, pois a globalização tornou-se completa.

3.1 SÉCULO XVIII ATÉ 1930: A REVOLUÇÃO INDUSTRIAL E SEUS IMPACTOS NO SISTEMA PRODUTIVO

Conforme descreve Méndez (1997), a transição do feudalismo para o capitalismo mercantil começou com a idade moderna em partes da Europa Ocidental, onde a lógica capitalista se espalhou para outros continentes, bem como nos territórios ultramarinos que caíram sob o domínio das potências europeias, embora num contexto internacional ainda

dominado por outros sistemas económicos. Durante os três séculos que estão associados com a chamada onda logística, o centro de gravidade desta incipiente economia mundial capitalista passou de cidades do norte de Itália (Veneza, Gênova) e da Península Ibérica, para o Mar do Norte onde os Países Baixos (Bruges, Antuérpia e mais tarde Amsterdão) se tornaram o foco da atividade mais densa e próspera, bem como o vértice a partir do qual a maior parte do fluxo de bens e capital de longo alcance foi estabelecida. Numa posição inferior estava tanto a Europa Mediterrânea, que começava o seu declínio histórico, como várias regiões da Europa Central e alguns portos do Báltico integrados na Liga Hanseática⁶ que, ao contrário, emergiram a sua atividade. Por outro lado, as colónias americanas e os enclaves indianos portugueses foram integrados como periferias dependentes e o resto do mundo é mantido fora do sistema. Neste longo período, foram estabelecidas trocas comerciais fracas entre esses territórios, quase que exclusivamente através do comércio marítimo, associado a um número limitado de produtos de alto valor (a partir de metais preciosos e especiarias, lã, trigo ou escravos) e conduzido por empresas comerciais, muitas vezes ligadas a sociedades financeiras.

O capitalismo mercantil, ou pré-industrial, foi dominante entre os séculos XVI até finais do século XVIII. Esse período caracterizava-se pela forte intervenção estatal, visando o fortalecimento do poder político e económico. O objetivo era acumular riquezas a partir da instalação de colónias, visando uma balança comercial favorável. O mercantilismo foi orientado pelas regras do exclusivo colonial, ou pacto colonial, em que cada colónia efetuava comércio exclusivamente com a sua metrópole. Estabeleceu-se assim, uma primeira divisão internacional do trabalho (DIT), conforme mostra com mais detalhes o Quadro 2.

Na transição para o século XIX ocorreu a primeira revolução industrial, e trouxe consigo a era do capitalismo industrial, ou competitivo, e grandes transformações estruturais. Conforme ressaltam Méndez e Caravaca (1999), a melhoria dos transportes permitiu a ampliação das áreas de abastecimento e de mercado e o aumento da competição e da especialização territorial, facilitando a mobilidade populacional aos centros urbanos e industriais. A concentração espacial da população e dos meios de produção acentuaram os desequilíbrios territoriais. No meio rural, a tecnificação dos meios de produção gerou um êxodo dos excedentes de mão de obra em direção às áreas urbano-industriais. Surgem, assim, espaços centrais, detentores do poder e da tecnologia dominante, e também especializados em

⁶ Mais detalhes sobre a Liga Hanseática ler Trojaner de Sá (2010).

atividades industriais e periferias abastecedoras de recursos e mercados de carácter secundário dos produtos industriais (Quadro 2).

Quadro 2 - Principais características da indústria, por revolução industrial

Sistema Capitalista	Capitalismo Mercantil (Etapa Pré-industrial ou Manufatureira)	Capitalismo Industrial (1ª Revolução Industrial)	Modelo Taylorista (2ª Revolução Industrial/Finais século XIX)
Características			
Recursos produtivos	<ul style="list-style-type: none"> - Fontes energéticas diversificadas (carbono vegetal, hidráulica, eólica); - Escasso nível de mecanização (trabalho manual); - Capacidade tecnológica muito limitada; - Reduzido número de trabalhadores no setor; - Diversificação produtiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - Base energética: carbono mineral; - Máquina de vapor/mecanização de tarefas; - Revolução dos transportes; - Mão de obra abundante e pouco qualificada; - Predomínio de setores motrizes: sidero/metalurgia, têxtil, material ferroviário, armamento. 	<ul style="list-style-type: none"> - Base energética: hidrocarbonetos, eletricidade; - Melhora/flexibilidade dos transportes e comunicações; - Novos produtos: alumínio, plásticos. - Exploração intensiva de recursos não renováveis.
Regime de acumulação	<ul style="list-style-type: none"> - Predomínio de empresas pequenas monoplantia; - Empresas de carácter familiar; - Escassa divisão técnica e espacial do trabalho; - Mercados predominantemente locais/municipais (exceto manufaturas de luxo); - Produção muito limitada; - Escassos vínculos interempresariais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Grandes empresas em indústrias pesadas frente ao predomínio PME's; - Produção em séries limitadas; - Expansão de mercados/aumento de concorrência; - Escassa divisão técnica do trabalho; - Fracos vínculos interempresariais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Produção em grande escala; - Centralização e concentração de capital (empresas multinacionais); - Crescente importância da organização produtiva e dos técnicos (tecnoestrutura); - Racionalização da produção, crescente divisão do trabalho (linhas de montagem); - O ritmo de trabalho é de controle humano;
Modo de regulação	<ul style="list-style-type: none"> - Controle "gremial"; - Empresas estatais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminação de restrições ao desenvolvimento industrial; - Proteção tarifária (substituição de importações); - Liberalismo económico ("laissez-faire") frente à regulação sócio laboral; - Estatuto Social. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crescente organização dos trabalhadores; - Redução do proteccionismo exterior; - Empresas públicas em setores estratégicos; - Políticas de desenvolvimento industrial (setoriais/horizontais/regionais); - Ordenamento territorial e urbano.
Organização espacial da indústria	<ul style="list-style-type: none"> - Dimensão territorial; - Certa concentração junto aos recursos; - Equilíbrio rural/urbano; - Dispersão intraurbana organizada por comunidades; - Importância do trabalho domiciliar. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliação de mercados e aumento de concorrência interterritorial; - Diminuição dos artesanatos/manufatura rural em relação à progressiva concentração (cidades, nós de transportes); - Relações centro-periferia a escala inter-regional e internacional (metrópoles, colónias). 	<ul style="list-style-type: none"> - Progressiva concentração/aumento das economias de aglomeração; - Complexos territoriais de produção; - Crescentes desequilíbrios rural/urbanos, inter-regionais e internacionais; - Desenvolvimento de eixos difusores;

Fonte: Méndez & Caravaca (1999), Marques da Costa (1992).

A fase de crise que caracterizou o início do século XX alterou algumas características do modelo anterior, juntamente com a segunda revolução industrial, dando origem à era do capitalismo monopolista. A primeira novidade ocorreu com uma crescente racionalização do trabalho segundo os princípios propostos por Taylor (o chamado Taylorismo), a qual se baseava na máxima fragmentação e especialização das atividades do trabalho manual em operações elementares e repetitivas, com controle de tempo e de

movimentos, juntamente com uma avaliação constante dos rendimentos do trabalho para aumentar a produtividade.

A divisão técnica do trabalho resultante desse processo resultou numa reestruturação produtiva regional nunca antes vista. A especialização das atividades e das tarefas realizadas no interior das empresas como nas relações interempresariais e intersetoriais, são exemplos desta reestruturação. A redução dos custos de produção que deriva da simplificação de tarefas que cada trabalhador e cada empresa realizam, associada a maiores possibilidades para mecanizar ou automatizar muitas delas, contratação de pessoal especializado, ou a produção em série, foram algumas das razões que, segundo Méndez (1997), impulsionaram a divisão técnica do trabalho. De acordo com Ferrão (1987), no início do século XX o Taylorismo estava amplamente disseminado na Alemanha e, principalmente, nos EUA, com maior destaque nos setores industriais que produziam em série, como o setor de produção de automóveis.

Em relação à dimensão espacial observou-se uma crescente concentração nos principais centros urbanos deixando cada vez mais evidentes os desequilíbrios inter-regionais. Ao mesmo tempo, consolidava-se a formação de complexos territoriais de produção e de produção em larga escala.

Por isso, conforme ressalta Calvosa (2010), a organização das atividades deveria ser bem planejada, em prol de eficiência e rapidez. Isso foi o que predominou na grande indústria capitalista ao longo da primeira metade do século XX, e é um modelo que ainda está bem vivo em algumas organizações, a despeito de todas as inovações. A crise desse modelo surgiu, em grande parte, pela resistência crescente dos trabalhadores ao sistema de trabalho em cadeia, à monotonia e à alienação do trabalho superfragmentado, conforme será descrito na próxima seção.

3.2 DO PÓS-GUERRA ATÉ À CRISE DE RENTABILIDADE DOS ANOS 1970: ASCENSÃO E QUEDA DO FORDISMO

No ano de 1913, aproximadamente, começa-se a delinear o início de outro modelo de produção, a era do Fordismo, na qual a mudança tecnológica foi ainda mais intensa e que se afirmou enfaticamente após a segunda grande guerra. A modificação da base energética, o descobrimento do motor de combustão, dos meios de comunicação (telefone, rádio, televisão, etc.) foram mudanças tecnológicas importantes que afetaram substancialmente o sistema

produtivo. Grandes inversões de capital eram necessárias para pôr em funcionamento os grandes centros produtivos e obter economias de escala associadas à produção em massa, o que favoreceu uma concentração empresarial cada vez maior e a formação de monopólio/oligopólios em vários setores. A grande empresa foi a solução aos problemas organizativos gerados pelo surgimento da tecnologia de produção em série, deixando cada vez mais subordinadas as pequenas empresas (MÉNDEZ, 1997).

Segundo Matteo (2011), o Fordismo pode ser analisado segundo três pontos de vista principais: primeiro, como princípio organizador do trabalho (paradigma industrial), o Fordismo é Taylorismo com mecanização; segundo, como estrutura macroeconómica (ou regime de acumulação), o Fordismo implica que os ganhos de produtividade resultantes dos princípios de organização adotados tenham uma contrapartida no aumento dos investimentos provenientes dos lucros e do aumento do poder de compra dos trabalhadores assalariados; e terceiro, como um sistema de regras (ou modo de regulação), o Fordismo implica um contrato de longo prazo nas relações salariais.

Conforme ressalta Gorender (1997), a produção em regime Fordista foi implantada inicialmente nos Estados Unidos, e não migrou para outro país até ao segundo pós-guerra. Durante este período, a demanda interna norte-americana revelou-se insuficiente para o volume da produção Fordista, o que ficou evidente ao eclodir a crise económica em 1929, dando início à Grande Depressão. A superprodução indicava os limites impostos pelas dimensões do mercado.

Assim, o Capitalismo Monopolista, ou o modelo Fordista de produção, assumiu diferentes características no período de 1930 a 1970. Entre estas podem-se citar as que se referem às componentes organizativas, produtivas, tecnológicas, de mercado e nas expressões territoriais. De forma sintética, estas características estão listadas no Quadro 3.

Quando se observa o regime de acumulação predominante, percebe-se que a produção era em massa e envolvia uma grande polarização entre trabalhadores qualificados e não qualificados. Além disso, havia uma crescente mecanização que se refletia em altos índices de produtividade e com conseqüente aumento no volume de bens de capital por trabalhador. Aumentos de salários, que resultavam em aumentos de produtividade, e garantia da demanda (em massa) da produção eram aspetos essenciais para a manutenção de todo o sistema de produção. Com isso, assegurava-se uma estabilidade dos lucros das empresas, que conseguiam utilizar a plena capacidade de produção e propiciavam o pleno emprego dos meios de produção da economia.

Quadro 3 - Principais características do modelo Fordista de produção

Sistema Capitalista	Capitalismo Monopolista / Modelo Fordista (Pós 1930)
Características	
Recursos produtivos	<ul style="list-style-type: none"> - Novos setores motrizes: automóveis, metalmecânica, química, material elétrico, petroquímico; - Incorporação de inovações no processo produtivo.
Regime de acumulação	<ul style="list-style-type: none"> - Produção em larga escala de bens de consumo duráveis; - O ritmo de trabalho é de controle da máquina; - Aumento da divisão social do trabalho; - Aumento dos níveis de produtividade; - Integração de todas as fases de produção; - Economias externas e de escala; - Quanto à distribuição do valor produzido – no que se refere às classes: salários por produtividade, ganhos de capital financeiro; quanto aos grupos sociais: importância de organizações profissionais e agentes públicos; quanto às funções públicas: foco na infraestrutura física e social, proteção social; - Aumento do tamanho médio das fábricas.
Modo de regulação	<ul style="list-style-type: none"> - Avanços no Estado de Bem-estar e do Estado Providência; - Crescente intervenção estatal; - Regulamentação do mercado de trabalho; - Relações de trabalho assalariado – compensação salarial por ganhos de produtividade, negociação coletiva, proteção social, papel do Estado; - Concorrência – monopolista, regulada pelo Estado e por acordos internacionais; - Formas de regulação estatal – despesa pública para estabilidade econômica e política anticíclica de redistribuição de lucros e bem-estar, mecanismos de regulação de mercado, participação em negociações internacionais e regulação; - Integração no regime internacional de livre comércio e no sistema monetário de Bretton Woods (taxas de câmbio fixas, Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial etc.).
Organização espacial da indústria	<ul style="list-style-type: none"> - Crescimento em número e em dimensão de grandes grupos econômicos (concentração do capital e da produção); - Grande mecanização e automação, linhas de montagem e equipamentos de fabricação não flexíveis; - Áreas urbanas e industriais são as localizações preferenciais: hierarquia de regiões e cidades; - Nova divisão internacional do trabalho: fábricas para o mercado mundial.

Fonte: Méndez & Caravaca (1999), Marques da Costa (1992), Matteo (2011).

Quanto ao regime de regulação, Theis & Keiser (1998) acrescentam que o Fordismo assegurou aos trabalhadores um sistema de garantias de benefícios, tais como salários ou o Estado de bem-estar (*Welfare State*), sempre em forma monetária, permitindo acesso aos bens e serviços produzidos pela economia. O sistema também garantia uma economia de pleno emprego e de consumo em massa, que eram objetivos do progresso técnico e do crescimento econômico, sendo o Estado, em suas ações, orientado para a consecução destes objetivos.

Essa característica é reforçada por Marques da Costa (1992) que afirma que o aumento salarial sustentava os níveis de procura elevados e acompanhava os crescentes níveis de oferta/produção promovendo o aumento do consumo e a diferenciação da estrutura da procura desses mesmos bens. Simultaneamente, e este foi um elemento marcante do Fordismo, o Estado desempenhava um duplo papel principalmente nas áreas econômica e social:

- O Estado Providência: era responsável por manter o pleno emprego, aumentar o rendimento, prestar serviços públicos e aumentar a produção nacional. Assim, com o aumento

de despesas às famílias e às empresas, alterava-se a estrutura das despesas em serviços e investimentos em capital social.

- O Estado “regulador”: aumentava-se a tributação, no controle dos mercados de trabalho, de recursos e de produtos, ao nível nacional e internacional, a partir da definição de pautas aduaneiras regulamentando os mercados.⁷

Outra característica deste modelo era que, ao contrário do modelo anterior onde o ritmo de trabalho era de controle humano, este passava a ser controlado pela máquina. Como consequência houve um aumento de produtividade do trabalho e uma redução dos custos de produção, gerando elevadas taxas de lucros. Além disso, a integração produtiva vertical e o aumento do uso de tecnologias que se fez associado à incorporação de inovações no processo produtivo também caracterizaram este período.

Foi precisamente a modificação do sistema de produção e de consumo caracterizado pelo crescimento em dimensão e número de grandes grupos económicos, com consequente concentração do capital e da produção e a afirmação da produção em massa de bens de consumo duráveis amparada por uma demanda elevada que ajudaram os países centrais na recuperação da crise dos anos 1930. A concentração do capital era, conforme afirma Matteo (2011), refletida numa hierarquização dos territórios, materializada por cidades de grande dimensão (em muitos casos formando áreas metropolitanas) e cuja atividade económica principal se concentrava na indústria e na grande empresa, com produção em massa.

Conforme ressalta Ferraz (1999), no Fordismo, principalmente entre as décadas de 1950/60, o avanço tecnológico e o investimento em pesquisa e desenvolvimento alcançaram níveis nunca antes imaginados. Ao mesmo tempo, a consolidação do sistema de produção Fordista em escala mundial revelava, de forma germinal, os elementos de uma nova revolução científico-industrial como a microeletrónica, o uso generalizado de produtos gerados pela química fina, bem como uma explosão da produção e consumo de bens eletroeletrónicos e de automóveis.

Uma consequência do crescente uso de tecnologias durante o Fordismo foi a libertação de mão de obra que migrou para o setor terciário à procura de empregos, principalmente nas novas atividades direta ou indiretamente ligadas à produção e ao consumo. Nesta fase, as indústrias químicas, a fabricação de alguns componentes eletrónicos e ramos

⁷ Essas regulamentações estarão sustentadas no General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), de 1947. O GATT foi estabelecido a partir de 30 de outubro de 1947 e formulou as bases institucionais de regulação do comércio no pós-guerra, e reforçada mais adiante com a criação, em 1994, da Organização Mundial de Comércio (OMC) que representou um avanço em termos de poder de atuação em relação ao GATT. Maiores detalhes ver Braun (2003).

mais tradicionais como o agroalimentar, o têxtil e bens de consumo correntes, formavam a base do sistema produtivo de muitas regiões.

O crescimento económico no modelo Fordista ocorreu de duas formas. A primeira, mais “explosiva”, através do sistema produtivo com a introdução de novas técnicas de produção e pelo aumento do investimento. A segunda, de “expansão”, reflexo do aumento salarial e do consumo de massa.

É neste contexto que, em termos de organização espacial das indústrias se deve distinguir e ressaltar duas escalas de análise importantes, que são confirmadas por Ferrão (1987):

- Na escala nacional: a nova organização da produção concentra-se preferencialmente nas áreas urbanas, e principalmente nas mais industrializadas, onde estão associadas às economias de aglomeração e de urbanização. Ao nível das empresas aumentam as economias externas e de escala. Perdem importância os fatores de localização tradicionais como a proximidade aos *inputs* de produção ou energia e ganham importância as novas condições de produção e de troca. Nos grandes centros urbanos, a indústria perde em favor do setor terciário.

- Na escala internacional: essas transformações ocorrem prioritariamente nos países capitalistas mais desenvolvidos, com destaques para a Europa (do Norte) e a América do Norte, em detrimento dos restantes países periféricos. Porém, os territórios “marginais” começam a “beneficiar” deste processo desde logo pois a crescente inserção na economia processa-se fundamentalmente a partir da circulação de mercadorias, mas sem verificar significativas transformações locais nestas regiões.

No caso da Europa, nos anos 1950 o Fordismo foi particularmente intenso nas grandes aglomerações que formavam os principais centros de produção de bens e serviços, que concentravam emprego e capital e que atraíam população das áreas rurais, principalmente na Europa Ocidental (França, Reino Unido e Alemanha). Na década de 1960 esse dinamismo permaneceu na Europa Central e do Norte. Em ambos os períodos, as cidades cresciam para além dos seus limites tradicionais em direção a uma periferia que desenvolvia a função residencial e industrial, enquanto as áreas centrais polarizavam as funções de nível hierárquico superior (MARQUES DA COSTA, 2000).

A autora acrescenta ainda que a tentativa das empresas em reduzir os custos de produção fez com que muitas transferissem fases do processo produtivo para regiões do interior dos países onde existisse mão de obra com custos salariais inferiores. No geral, eram pequenas e médias cidades localizadas em regiões não metropolitanas que recebiam empresas

filiais intensivas em trabalho e que absorviam, principalmente, mão de obra de origem rural. Muitas vezes o deslocamento destas empresas era incentivado por políticas de desconcentração demográfica e de atividades formadas pela concessão de vantagens fiscais inspiradas na teoria dos polos de crescimento.

Essa argumentação é confirmada por Lipetz (1989) que ressalta o fato de que a produtividade no modelo Fordista estava estritamente associada ao crescimento dos mercados, e, conseqüente ao aumento de séries e de escalas de produção. Assim, as trocas internacionais possibilitavam novos ganhos de produtividade, por meio da centralização do capital, através de uma interdependência entre as economias desenvolvidas. A expansão de empresas Fordistas para a “periferia” mais próxima (no caso europeu para a Europa do Sul, Portugal e Espanha, e Europa do Leste, Polônia, Romênia) estava associada à procura de salários mais baixos e à ampliação dos mercados, inclusive com o intuito de se estabelecer em países protegidos por barreiras alfandegárias fortes.

O mesmo autor acrescenta que as empresas Fordistas distribuíam-se conforme a região de destino pudesse ofertar o fator de produção mais apropriado ao processo de trabalho. O processo de trabalho estava dividido em três níveis, com exigências distintas: um primeiro nível de concepção, organização de métodos e de engenharia que tende a ficar no local de origem da empresa (que geralmente são os maiores centros dos países centrais); um segundo nível, o da produção qualificada, que requer uma mão de obra mais adequada e qualificada, que tende a se deslocalizar para antigas regiões industriais; e um terceiro nível de execução e de montagem desqualificadas, que é suportada por uma mão de obra pouco qualificada e que tem maior condição de se deslocalizar para a “periferia” (sendo que nestas periferias as regiões metropolitanas são as escolhas preferenciais por possuírem as características mais adequadas). Lipetz (1989) citou como exemplo a deslocalização de empresas de Paris para o interior da França e Mackinnon & Cumbers (2007) o exemplo de Londres para as periferias de Inglaterra, confirmando a hierarquia anterior.

Ao mesmo tempo, nesse processo de expansão internacional do Fordismo, estabeleceu-se uma rede de relações económicas que integrava os sistemas de forma mais ampla, cada vez mais transnacional. Destacou-se nesse período (décadas de 1950-60) o papel das empresas transnacionais/multinacionais e uma nova divisão internacional do trabalho. O que determinava a localização espacial destas empresas no exterior era principalmente a mão de obra barata e os custos de operações e de matérias-primas. As demandas internas dos países de origem destas empresas já se tornavam um elemento complicador para as suas atividades, o que explicou em parte os seus deslocamentos, principalmente a partir da década

de 1960 (FERRAZ, 1999). Para alguns setores, como o químico e o de reparação naval, a deslocalização não era possível. Ao contrário, as indústrias que se deslocalizavam com mais facilidade eram as de eletrodomésticos e automóveis, entre outras.

Essa reorientação espacial das empresas passou a beneficiar os países não centrais de duas formas: através da expansão das empresas transnacionais e pelos investimentos estrangeiros diretos. Foi através destes movimentos que estes países conseguiram assegurar uma taxa de crescimento industrial elevada, gerando “milagres económicos” em muitos deles. Países da América Latina, como o Brasil, ou da Ásia, como a Coreia do Sul, são dois bons exemplos destes acontecimentos (FERRÃO, 1987).

É importante ressaltar, conforme afirma Lipetz (1989), que o Modelo Fordista “original”, aquele que se originou nos países centrais (EUA e Europa do Norte), só se caracterizou como um Fordismo completo nestes países. Nos restantes, havia um modelo Fordista Periférico, ou seja, um Fordismo com mecanização, associado a uma acumulação intensiva⁸ e com crescimento dos mercados em termos de bens de consumo duráveis, sendo periférico no sentido em que os postos de trabalho e a produção mais qualificados, principalmente, na área da engenharia, permaneceram ligados aos países centrais.

Faria Cidade, Vargas & Jatobá (2008) afirmam que a expansão do Fordismo pelo espaço mundial levou a sua racionalidade tanto para a esfera da produção como para a do consumo, refletindo-se diretamente nas dinâmicas sociais, culturais e territoriais. Após uma fase de expressivo crescimento, o modelo atingiu o seu limite e iniciou uma trajetória de declínio e crise, que levou à necessidade de uma reestruturação. Ao mesmo tempo, conforme aponta Ferrão (1987), a distribuição do tipo centro-periferia, crescente desde o início do século XIX, começou a ser posta em causa.

Neste contexto, Matteo (2011) comenta que nos países mais avançados, mais industrializados, as grandes cidades passaram por uma estagnação no seu crescimento demográfico, principalmente devido às políticas redistributivas que garantiam a permanência da população mesmo em territórios de menor produtividade. Por outro lado, nos países menos desenvolvidos, menos industrializados, poucas das grandes cidades se industrializaram e

⁸ De acordo com Lipetz (1989) um regime de acumulação pode ser extensivo ou intensivo, ou seja, no processo de acumulação do capital pode haver um aumento da escala de produção, tendo em conta as normas produtivas, ou a alteração da reorganização capitalista do trabalho procurando-se uma maior produtividade e um maior coeficiente de capital. Pode-se dizer que desde a primeira revolução industrial até à primeira guerra mundial prevaleceu nos países centrais, um regime de acumulação extensivo, centrado na produção ampliada dos bens de capital e a partir da segunda guerra, um regime de acumulação intensivo, centrado no crescimento do consumo de massa.

creceram a ritmos acelerados, atraindo a população das restantes regiões. Como as indústrias se deslocam para estes países devido a oferta de mão de obra barata, os fluxos migratórios crescentes são necessários, o que garante uma super oferta de mão de obra contínua.

O modelo Fordista começa a entrar em crise em finais dos anos 1960, principalmente devido a uma queda de produtividade e da relação capital/produto, conduzindo a uma redução nas taxas de lucro dos empresários. A alternativa foi então a internacionalização da produção e os Estados Nacionais disciplinaram os seus mercados de trabalho e mantiveram políticas monetárias restritivas para controlar a inflação, levando à crise do emprego e do Estado-providência (MATTEO, 2011).

O declínio do Fordismo também está associado ao aumento das exportações das empresas europeias e japonesas para o resto do mundo. Este foi o ponto de partida para o fim da hegemonia americana, em especial no subsector automobilístico. A principal crítica ao modelo Fordista americano era o grande desperdício de materiais nas linhas de montagem, a rigidez e a inflexibilidade da produção em massa e a verticalização excessiva da produção, desprezando o imenso potencial dos fornecedores de matérias-primas e componentes.

Corporações e empresas americanas em todo o mundo foram estruturadas há um século para produzir e distribuir bens e serviços em uma era de transporte ferroviário e de comunicação telefónica e postal. Seu aparato organizacional mostrou-se totalmente inadequado para lidar com velocidade, agilidade e habilidade de coleta de informação da era da tecnologia do computador (RIFKIN, 2004, p. 92).

Matteo (2011) salienta ainda que a crise do Fordismo é frequentemente interpretada como uma crise da produção em massa, vista pelo lado da demanda: estagnação dos mercados, volatilidade da demanda e saturação dos mercados centrais para os bens duráveis. Ao mesmo tempo, ela pode ser considerada como de subconsumo. Assim, Lipietz & Leborgne (1988, p. 16) chamam a atenção para o fato de que “a internacionalização e a estagnação dos rendimentos detonaram (...) a crise ‘do lado da demanda’, no fim dos anos 70. A ‘flexibilidade’ surgiu então como uma adaptação a esse último aspeto da crise, que é tão fundamental quanto o aspeto ‘lucratividade’”. Assim, deve-se entender a crise como uma articulação de causas: as internas, com o modelo de desenvolvimento, e as externas, com a internacionalização da economia, que começaram ambas a perder vitalidade no final dos anos 1960.

Conforme aponta Lipietz (1996), o começo dos anos 1970 mostrou o esgotamento das reservas de racionalização do Fordismo com queda do crescimento da produtividade e custos crescentes das máquinas, colocando em questão o financiamento dos investimentos.

Além disso, a internacionalização excessiva dos mercados e circuitos produtivos não foi acompanhada por uma harmonização internacional dos compromissos salariais e mostrou o limite da competitividade em detrimento do crescimento dos mercados internos, ou seja, cada país acreditava ser possível pagar menos aos seus trabalhadores para poder exportar vantagens. A baixa lucratividade e a competitividade mostravam a rigidez dos contratos salariais e o Fordismo estava condenado.

Nesse contexto de enfraquecimento do modelo Fordista e de crise no começo dos anos 1970 (uma crise de rentabilidade do modelo e não de superprodução como o que ocorreu em 1929), um novo modelo de produção foi desenvolvido, modificando a lógica econômica e territorial dominante. Essa nova fase e modelo serão abordados na próxima seção.

3.3 DOS ANOS 1970 ATÉ INÍCIO DOS ANOS 1990: O MODELO DE PRODUÇÃO FLEXÍVEL E O INÍCIO DA GLOBALIZAÇÃO

Os anos 1970 caracterizaram uma nova fase de crises e instabilidades, que desencadearam uma terceira revolução industrial, porta de entrada de uma nova fase do modelo de produção e do capitalismo global, associada a novos esquemas produtivos e espaciais, também conhecida como sociedade da informação. Matteo (2011, p. 85-86) aponta cinco episódios que resumem as principais causas das crises e instabilidades dos anos 1970:

(...) o primeiro refere-se à **intranquilidade social** do final dos anos 1960, principalmente nos Estados Unidos (sobre a economia, Guerra do Vietnam e contra o racismo) e na Europa (estudantes, imigrantes, revoltas contra a ordem econômica vigente). O segundo compreendeu o **abandono de taxas de câmbio fixas** e uma guinada em direção a taxas de câmbio flutuantes, o que provocou a rápida deterioração da posição competitiva dos Estados Unidos, já no final dos anos 1960, e certa desordem no comércio mundial. Como terceira turbulência, os autores mesclam o **primeiro choque de petróleo**, de 1973, e a crise na produção de trigo da ex-União Soviética, ambos provocando uma rápida elevação nos preços do petróleo e do trigo, este último graças à demanda soviética pelo grão. Esta turbulência nos preços fez com que a incerteza dos produtores em massa aumentasse, uma vez que seus investimentos de longo prazo em custos fixos altos e recursos especializados tiveram muita dificuldade de gerenciamento. Antes do **segundo choque do petróleo**, apontado como a quarta turbulência (...), alguns países do Terceiro Mundo (como Brasil e Polônia) puderam se endividar graças à oferta excedente de petrodólares advinda da elevação de seu preço. Quando a **crise do Irã**, de 1979, sobreveio e houve nova elevação nos preços do petróleo, a inflação em alta fez com que os países industrializados elevassem suas taxas de juros, o que provocou uma recessão em nível global, prejudicando ainda mais os países devedores, trazendo a última turbulência, que é o mundo convivendo com altas taxas de juros, recessão e crise das dívidas (...). “Vista como acidentes e enganos, a desordem econômica começa como uma crise de oferta e então (devido às respostas do sistema regulatório e do governo) se transforma em uma crise de demanda” (...). A crise de demanda surgiu como um corolário das

políticas de arrocho fiscal que levaram à recessão nos anos 1980 e à dispersão dos mercados de massa por produtos padronizados.

Para além de todos estes motivos, o ponto de rutura parece ter sido mesmo o ano de 1973 com a crise do petróleo. A subida dos custos empresariais e uma perda em termos de comércio realizada por várias empresas e sistemas de produção nacional/regional, foram os resultados desse processo. Conforme afirma Cooke (1988, *apud* MARQUES DA COSTA, 1992, p. 20-21):

Três problemas afetaram as grandes e médias empresas; os constantes investimentos em capital fixo necessários para contrabalançar o crescente declínio da produtividade (a que se associa também o aumento do preço do petróleo) tornaram-se uma necessidade das grandes empresas, que viam assim ser desviada uma parte considerável do valor acrescentado produzido; alteração dos fatores de competitividade passando a depender estritamente dos níveis de produtividade passando a depender de fatores como a qualidade, o design, ou as diferenças cambiais; e a diminuição das taxas de lucro que, associadas ao tempo dos ciclos de produção, vieram afetar o processo de valorização do capital.

Houve também limites técnicos e sociais no Fordismo. A capacidade produtiva determinava o limite no aumento da produção a partir da intensificação da automação. Da mesma forma, o ritmo de trabalho também tinha uma limitação. A crescente insatisfação dos processos de trabalho e o aumento da jornada de trabalho foram os principais resultados dessas limitações.

Amin & Robins (1994) afirmam que o modelo Fordista entrou em crise devido à saturação dos mercados e a uma mudança de gostos por parte dos consumidores que começaram a voltar-se para bens diferenciados e especializados (com qualidades e *design* diferenciados) para os quais o sistema de produção de massa não estava preparado.

Para Lipietz (1996) havia duas saídas possíveis para a crise do Fordismo. A primeira era a destruição dos compromissos rígidos, ou seja, a flexibilização. Esta opção foi a escolhida pelos países anglo-saxónicos, Europa do Sul, França, resultando num “neotaylorismo”. A segunda saída referia-se a uma mobilização dos recursos humanos, à mobilização dos assalariados na batalha pela produtividade e pela qualidade. Este novo compromisso de mobilização podia ser negociado ao nível de empresa (como no Japão), ao nível de ramo/setor (como na Alemanha, no Norte da Itália e de um modo geral no Arco Alpino), e ao nível da sociedade inteira (na Escandinávia). Existia uma manutenção de certa rigidez das conquistas sociais, negociada em troca de implicação de trabalhadores cada vez mais qualificados.

Um novo modelo de produção desenvolveu-se como forma de superação da crise de 1970 que veio reforçar ainda mais o capitalismo: o modelo de produção flexível. A redução da participação do emprego industrial no total de empregos, o aumento dos níveis de produtividade e de inovação, o aumento da competitividade, da especialização e na configuração de uma nova ordem territorial da produção foram algumas das características marcantes desse novo momento económico (MARQUES DA COSTA, 1992). O Quadro 4 faz uma síntese detalhada das características desse novo modelo de produção.

Quadro 4 - Principais características do Modelo de Produção Flexível

Sistema Capitalista	Capitalismo Transnacional/Global Modelo de Especialização Flexível (3ª Revolução Industrial)
Características	
Recursos produtivos	<ul style="list-style-type: none"> - Revolução tecnológica (cujo núcleo central é a informação); - Inovações radicais (processos, produtos, organização); - Menor importância de recursos naturais; - Ciclos de vida dos produtos são encurtados (novos materiais); - Novos setores motrizes: microeletrônica, telemática, biotecnologia, aeronáutica...
Regime de acumulação	<ul style="list-style-type: none"> - Automatização produtiva/desenvolvimento pré-produção (terceirização industrial); - Requalificação/dualização do emprego; - Especialização Flexível (diferenciação dos produtos, séries curtas, “just in time”); - Descentralização produtiva/concentração empresarial; - Crescente importância das PMEs; - Integração empresarial sistêmica (redes de empresas, distritos industriais, etc.); - Globalização dos mercados (produtos, capital, trabalho, tecnologia).
Modo de regulação	<ul style="list-style-type: none"> - Crises do “keynesianismo” (neoliberalismo); - Abertura de mercados; - Privatização de empresas públicas; - Deterioração do estado de bem-estar; - Desregulamentação do mercado de trabalho (segmentação/precarização do emprego, economia informal); - Políticas seletivas para reforçar a competitividade (setoriais, horizontais, territoriais).
Organização espacial da indústria	<ul style="list-style-type: none"> - Descentralização espacial seletiva/periferização; - Novas mudanças na divisão internacional do trabalho; - Regiões industriais em declive; - Regiões que ganham: distritos industriais, aglomerações urbanas; - Espaços neotecnológicos.

Fonte: Méndez & Caravaca (1999), Marques da Costa (1992).

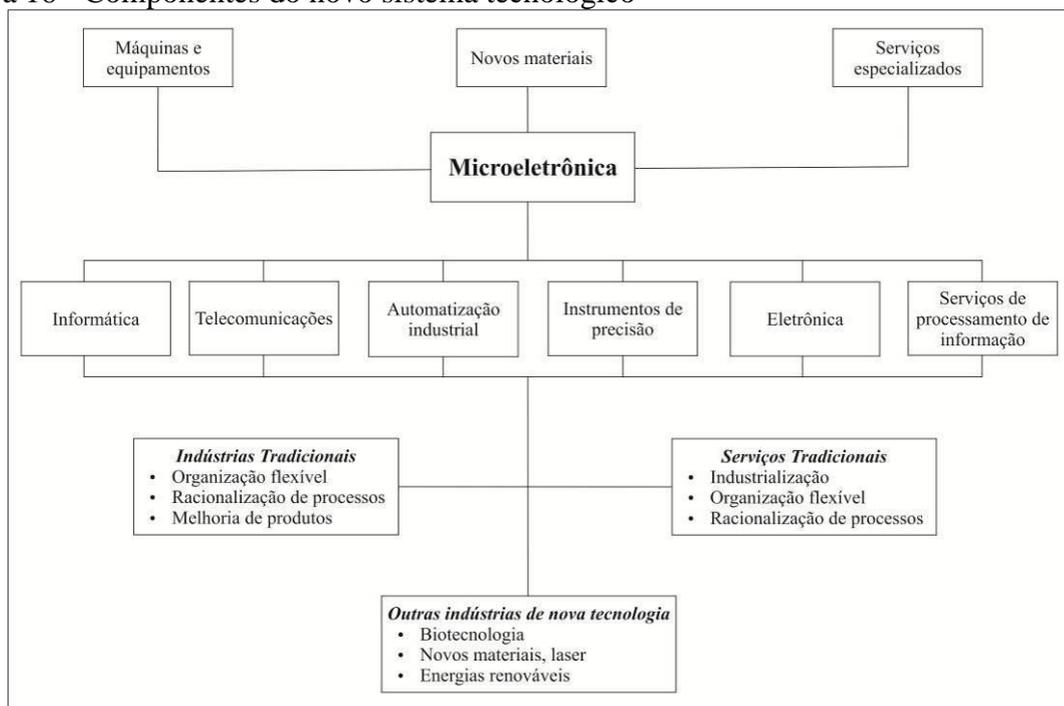
O aumento da especialização e da competitividade, a crescente internacionalização da economia, o desenvolvimento tecnológico e da capacidade inovadora, o aumento da participação do setor de serviços, bem como o surgimento de novos subsectores motrizes (microeletrônica, telemática, biotecnologia, aeronáutica) são outras características marcantes deste período.

Conforme reforça Arend (2014), principalmente nos países centrais houve uma inversão nos complexos produtivos principais. Com o esgotamento das possibilidades de inversão nos complexos metal-mecânico-químico (do paradigma Fordista) já nos anos 1970, procurou-se uma reestruturação tecnológica e produtiva. Deve-se frisar que as indústrias

principais do paradigma anterior continuaram sendo importantes, apesar do seu auge de investimentos ter sido concluído. Porém, foram deslocadas do topo da matriz industrial, bem como deixaram de ser responsáveis pela dinâmica de crescimento das economias centrais. O peso do complexo eletrônico nas estruturas industriais destes países passou a ser crescente.

Os componentes do novo sistema tecnológico que utilizava de forma intensa os componentes microeletrônicos são apresentados pela Figura 16.

Figura 16 - Componentes do novo sistema tecnológico



Fonte: Méndez (1997, p. 165).

O impacto da mudança tecnológica não se limitou somente às indústrias de alta tecnologia e ocorreu em todos os ramos industriais. A incorporação de conteúdos crescentes de informação e automatização dos processos produtivos possibilitou a substituição de mão de obra por capital reduzindo as tarefas diretamente produtivas, enquanto cresceu a importância das tarefas anteriores e posteriores à produção tais como de administração e planejamento, P&D, logística, controles de qualidade, comercialização, serviços de pós-venda, etc., ampliando as cadeias de valor empresarial e contribuindo para a terceirização industrial.

No modelo de produção flexível coexistiam dois grupos distintos de empresas: as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) de produção especializada e as grandes empresas globais de produção em massa, ambas com diferentes formas de se relacionar no sistema de produção e no território (MARQUES DA COSTA, 2000).

Conforme reforça Ferrão (1987) essas duas características podem ser agregadas em estratégias que se seguiram como formas das empresas se afirmarem ao nível organizativo-tecnológico, sejam: a integração vertical e a segmentação da produção. A primeira (verticalização) fez com que as grandes empresas se tornassem ainda maiores: a integração de número crescente de fases do processo produtivo (pesquisa, abastecimento, produção, comercialização) reforça e alarga a área de atuação destas empresas e permite uma menor vulnerabilidade a qualquer tipo de incerteza do mercado. Já no segundo caso (segmentação) pode haver dois tipos de situações: na primeira a constituição de redes onde diferentes fases do processo produtivo (gestão, pesquisa, fabricação, montagem) se localizam em áreas ou regiões distintas; na, segunda, a articulação com pequenas empresas para os quais se libertam as tarefas anteriormente efetuadas. É neste segundo caso que as pequenas e médias empresas emergem e ganham importância no processo produtivo e nas redes de empresas e negócios.

Cada empresário, ao tentar maximizar a valorização do seu capital, recorre a vários processos – intensificação da produção, redução dos custos da força de trabalho, acréscimo de produtividade – de modo a aumentar a massa de mais-valia extorquida. Ora, existem determinadas tarefas que, pelas suas características – intensivas em mão de obra com elevados custos e pequena produtividade do trabalho ou, noutro exemplo, muito especializadas e relacionadas com a produção de peças únicas ou de pequenas séries – que, dizia-se, impõe tempos e custos superiores às restantes e que, por isso, tendem a ser atribuídas, por vezes em regime de subcontratação, a outras empresas mais pequenas. (FERRÃO, 1987, p. 62).

O mesmo autor comenta que são as atividades pouco mecanizáveis, com alto envolvimento de trabalho e com baixos índices de produtividade, relativamente insensíveis a economias de escala e adaptáveis a unidades com uma estrutura organizativo-tecnológica pouco complexa que são mais facilmente realizadas no exterior das empresas de maior dimensão.

Mas também existe o outro extremo que são as do sistema de pequenas e médias empresas. Existem aquelas que se tornam altamente inovadoras, participantes de uma rede global de produtos de alta qualidade e com uma produção orientada ao atendimento de uma demanda cada vez mais exigente e variável, o que pressupunha uma resposta rápida e eficiente, ou seja, flexível (MATTEO, 2011).

Segundo Méndez e Caravaca (1999) foi a demanda, cada vez mais dispersa e segmentada que permitiu às empresas, através de uma automatização flexível, fabricar lotes de tamanhos menores para responder às demandas diferenciadas ajustando-se à mudanças do mercado. Esse processo de divisão do trabalho, de segmentação das fases do processo de fabricação, e a possibilidade de fabricação em estabelecimentos separados da mesma empresa

ou em empresas diversas, reduziu o tamanho médio das indústrias e ajudou a aumentar a sua flexibilidade, propiciando a proliferação das pequenas e médias empresas que conseguiam adaptar-se melhor às novas condições produtivas.

Matteo (2011) afirma que a organização do território também sofreu grande alteração, já que a hierarquia urbana fundada desde a primeira Revolução Industrial e consolidada no Fordismo deixou de ser um elemento essencial para o desenvolvimento económico. Agora, encontra-se uma organização da produção em pequenas empresas altamente inovadoras, que funcionam em rede e voltadas para o mercado externo e que deixaram de se enquadrar na hierarquia urbana Fordista, para passarem a surgir nas regiões que possuem alguma atividade especializada. As teorias apresentadas no ponto 2.3 do capítulo anterior enquadram-se neste período.

A flexibilização da organização interna das empresas foi uma forma de se adaptar aos diferentes perfis de demanda. Essa flexibilização era resultado da associação de várias empresas estratégicas, e muitas vezes, com uma integração financeira. Ao nível produtivo essa flexibilização dava-se de duas formas: pela segmentação do processo produtivo e pela subcontratação. O Quadro 5 resume as características principais destas duas formas de flexibilização.

Quadro 5 - Principais características da flexibilização industrial

Segmentação do Processo Produtivo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mais flexíveis em termos produtivos e menos hierárquicas em termos organizativos; ✓ Externalização das funções, o que incentiva a abertura de pequenas e médias empresas; ✓ Investimentos com objetivo de aumentar a capacidade de adaptação e não somente o aumento da produtividade; ✓ Prioridade no aumento da qualidade e da diferenciação dos produtos. ✓ A empresa tem que ser capaz de dar resposta às flutuações do mercado, tanto em volume (depende das oscilações da demanda), como em composição (depende das especificidades dessa mesma demanda).
Subcontratação	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumenta a participação da subcontratação como forma de manter os níveis de rentabilidade do capital; ✓ Subcontratação de capacidade (ou conjuntural): refere-se ao mercado, a capacidade e necessidade de responder ao aumento da demanda de um determinado bem, tendo que recorrer a outras empresas do mesmo setor, permitindo não alterar a estrutura organizativa e produtiva da empresa; ✓ Subcontratação de especialidade (ou estrutural): havendo uma empresa que lidere o processo produtivo, outras são contratadas para concretizar determinadas fases que a empresa líder não tem estruturas para fazer; fases que incorporam tarefas de mão de obra intensiva; fases muito especializadas associadas a uma mão de obra qualificada ou cuja produtividade do trabalho é baixa; ✓ Subcontratação a montante: a conceção e a definição do produto; ✓ Subcontratação a jusante: a comercialização e a distribuição.

Fonte: Marques da Costa (1992, p. 26-29).

Ao mesmo tempo que as empresas se tornaram mais flexíveis às variações e gostos da demanda, as atividades económicas passaram a ser cada vez mais caracterizadas pela ampliação e abertura dos mercados, pela busca de uma maior racionalização do processo produtivo induzida por uma maior divisão do trabalho, que pode ser vista em diferentes

planos da realidade económica, social e geográfica. A incorporação de inovações e a globalização dos mercados tornaram-se cada vez mais intensas.

Nesse processo, conforme afirma Méndez (1997, p. 304):

“El impulso combinado del rápido e intenso proceso de innovación radical que se asocia al desarrollo de las nuevas tecnologías de información, el paralelo movimiento de apertura económica y mundialización de los mercados, tanto de factores como de productos, con un creciente número de empresas que aplican estrategias globales y organizan una nueva división internacional del trabajo, o la progresiva segmentación de los procesos productivos, con numerosas firmas que descentralizan tareas y producciones entre establecimientos propios o ajenos, localizados en lugares diversos pero interconectados en red, son la clave del nuevo modelo organizativo al que puede identificarse con el **neofordismo**, por combinar elementos del pasado con otros nuevos.”

Com isso, novas estratégias empresariais de resposta foram formuladas tendo em consideração os componentes da nova reestruturação produtiva, sendo essas estratégias sintetizadas no Quadro 6.

Quadro 6 - Estratégias empresariais de resposta e tipologia de espaços por Méndez (1997)

Associadas à localização do estabelecimento:	
Sem alterações de localização	Com alterações de localização
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ampliação de mercados; 2. Inovação de processos, produtos ou gestão/organização empresarial; 3. Segmentação produtiva e descentralização externa; 4. Encerramento ou redução do emprego e/ou capacidade produtiva; 5. Precariedade do emprego e/ou transição para uma economia informal. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Relocalização das atividades: <ul style="list-style-type: none"> - Transferência do estabelecimento; - Ampliação (novo estabelecimento); 2. Redistribuição espacial de tarefas entre os centros de trabalho da empresa; 3. Abertura de nova empresa em áreas emergentes (inclusive em outros países).
Associadas às regiões que ganham ou perdem:	
Regiões ganhadoras	Regiões perdedoras
<ol style="list-style-type: none"> 1. Grandes cidades globais e áreas metropolitanas; 2. Outros espaços inovadores (tecnopolos, distritos industriais...); 3. Eixos de desenvolvimento urbano-industrial; 4. Áreas turísticas e de agricultura intensiva de exportação. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Áreas rurais deprimidas (economias extensivas, de baixa renda, desequilíbrio população/recursos...); 2. Áreas industriais em declínio; 3. Espaços marginais de pouca acessibilidade.

Fonte: Méndez (1997, p. 103).

Conforme mostra o Quadro 6 as estratégias empresariais de resposta podem ser agrupadas em dois grandes conjuntos. O primeiro onde não se altera a localização da empresa, mas a estratégia faz-se sentir num grande esforço em inovar com o objetivo de redução de custos, elevação da produtividade ou melhoria da qualidade/diferenciação dos produtos/serviços. Ao mesmo tempo, procurando ampliar os mercados em busca de novos clientes, junto a uma crescente divisão e especialização das operações que realizam, às vezes acompanhada por uma descentralização (terceirização) de algumas atividades para outras empresas.

O segundo grupo, que utiliza o território como ferramenta estratégica e altera a localização da empresa, seja da indústria como um todo ou com a abertura de uma filial, ampliando assim a sua área de atuação, e hierarquizando-se segundo as condições de cada território (custos e qualificação da mão de obra, serviços avançados, equipamentos tecnológicos, proximidade com o mercado de vendas). Ambas as estratégias se encaixam nos segmentos das grandes empresas, sendo a primeira a que mais beneficia as pequenas e médias empresas.

É justamente com relação ao requisito de realocização espacial, ou seja, das modificações que ocorrem a nível territorial, que Ferrão (1987) detalha um conjunto de situações possíveis em que as empresas se podem encaixar, conforme mostra o Quadro 7.

Quadro 7 - Modificações ocorridas ao nível territorial de acordo com Ferrão (1987)

MODIFICAÇÃO ESPACIAL	JUSTIFICATIVA	TIPOS DE EMPRESAS	ÁREAS QUE GANHAM/PERDEM	SUBSETORES MAIS INFLUENCIADOS
a) Relocalização: ou para fora da região, ou para dentro (parques industriais, etc.)	Desvantagens decorrentes de deseconomias de aglomeração.	De média, e mais raramente, de grande dimensão.	<ul style="list-style-type: none"> • Perdem: áreas metropolitanas ou de forte tradição industrial; • Ganham: regiões não metropolitanas, nomeadamente cidades médias, com: razoáveis índices de acessibilidade, custos inferiores da mão de obra, incentivos regionais. 	Indústrias intensivas em trabalho e em capital.
b) Segmentação produtiva interna à empresa acompanhada por desconcentração geográfica	Segmentação do processo produtivo e procura por localização mais apropriada à cada fase do processo.	Empresas transnacionais ou multirregionais.	<ul style="list-style-type: none"> • Perdem: devido aos domínios de gestão e pesquisa, transferências diretas para as regiões “sedes”, e baixa capacidade multiplicado em nível local em muitos casos; • Ganham: regiões que se especializam num determinado ramo de atividade. 	Predomínio de indústrias do carvão, aço, têxteis, calçados, etc.
c) Segmentação produtiva para o exterior da empresa, acompanhada ou não por desconcentração geográfica	Corresponde à libertação de certas fases da produção para pequenas empresas ou mesmo para trabalho em domicílio.	Setores altamente especializados e ligados à inovações pontuais; ou setores de baixa tecnologia.	<ul style="list-style-type: none"> • Não existe um padrão locativo único, mas ganham principalmente, grandes aglomerações urbanas, pequenas cidades ou regiões francamente rurais (esta última com mais destaque), consoante os setores que estão associados. 	Ex.: eletrónica, ou setores de baixa tecnologia.
d) Industrialização baseada em unidades produtoras de bens de consumo para mercados locais e regionais	Relocalização no território local a partir de menores custos, encargos ou proximidade com os inputs ou demanda.	Pequenas e médias empresas.	<ul style="list-style-type: none"> • Áreas que oferecem vantagens a nível produtivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Setores locais: alimentar, madeira, metal mecânica, etc. - Setores regionais que exportam: alimentos congelados, eletrodomésticos, etc.
e) “Industrialização difusa” ou “industrialização espontânea”	Decorrem do alargamento de atividades artesanais, ou da iniciativa de empresários locais.	Pequenas e médias emp. de desenvolvimento endógeno e especialização produtiva.	<ul style="list-style-type: none"> • Regiões que apresentem convergência de fatores: existência de tradição local, população de origem rural, e contexto de procura externa. • Ex.: Terceira Itália. 	Sistemas produtivos locais tradicionais (calçados, equipamentos agrícolas, vestuário, agroalimentares, mobiliário, etc.).
f) Criação de unidades intensivas em trabalho em regiões industriais em declínio	Incentivos estatais para se localizar nas regiões.	Indústrias de média e grande dimensão e intensivas em trabalho	<ul style="list-style-type: none"> • Ganham: regiões industriais antigas que apresentem infraestruturas, mão de obra especializada, níveis de remuneração pouco elevados. 	Setores industriais intensivos em trabalho.

Fonte: Adaptações do autor a partir de Ferrão (1987).

É possível perceber que existem pelo menos seis formas de se enquadrar os diferentes tipos de movimentos de escolha de localização das empresas a partir da década de 1970. Estes seis tipos tendem a agir como “reequilibradores” da distribuição regional da indústria transformadora a favor das áreas rurais (não industriais), ou mais especificamente, naquelas regiões em que é possível beneficiar-se das características de acessibilidade, infraestruturas, entre outros mais favoráveis.

As estratégias dos países europeus contra a crise dos anos 1970, mostram que:

Uma visão global dos vários aspetos focados (...) torna possível verificar que os mecanismos de segmentação – da produção, através da libertação de certas fases para unidades exteriores; do processo de trabalho, com o desenvolvimento das técnicas ‘neofordistas’ e a constituição de ‘grupos de produção’ relativamente autónomos e, finalmente, da própria empresa, com a constituição de ‘circuitos’ e a emergência de uma nova divisão territorial do trabalho intrasectorial – constituem uma base privilegiada do conjunto de transformações ocorridas nos países capitalistas europeus mais avançados como resposta à crise iniciada no final dos anos 60 e princípio de 70. O objetivo principal é a procura de maior flexibilidade – do tipo de produto fabricado, do equipamento utilizado, da mão de obra existente. *Segmentação e flexibilidade* correspondem, portanto, dois pilares fundamentais da reestruturação industrial (...).(FERRÃO, 1987, p. 81).

A flexibilidade da produção, a posição de comando das grandes empresas, o aumento da importância das PME e a internacionalização da produção, geraram uma maior circulação dos fluxos comerciais, onde apesar do comércio internacional ter um papel de destaque, parecem ser os fluxos de investimento as âncoras da globalização (VALE, 1999).

Este contexto de mudança estrutural e de estratégias empresariais de resposta é o que dá sentido às alterações visíveis na organização espacial das atividades económicas, com a nova redistribuição de *regiões ganhadoras e perdedoras*. Nas primeiras estão as grandes cidades globais onde se concentram, principalmente, os serviços de maior valor, juntamente com os espaços inovadores (desde os tecnopolos aos distritos industriais de pequenas empresas que operam em rede), os eixos de desenvolvimento industrial e as áreas turísticas ou de agricultura intensiva de exportação. Nas segundas, as regiões perdedoras, estão principalmente as áreas rurais tradicionalmente deprimidas, pouco tecnificadas, e as regiões industriais em declínio, especializadas em atividades pouco dinâmicas. Para Lipietz (1996):

A lição dos anos 80 é a vitória, do ponto de vista capitalista (isto é, do ponto de vista da competitividade), do segundo modelo sobre o primeiro. Os Estados Unidos perderam sua antiga supremacia sobre a maior parte dos ramos industriais. A Inglaterra, antigo “atelier do mundo”, se recolheu num papel de subcontratação. Apesar do rebaixamento do poder de compra de seus assalariados em relação ao começo dos anos 70, esses dois países estão estruturalmente deficitários há 15 anos no comércio internacional. O mundo se divide em três blocos continentais, dominados pela Alemanha, na Europa, e o Japão, na Ásia. O que acontece durante esse tempo aos países do Sul? No século XIX os que puderam conquistar sua independência logo após os Estados Unidos,

assim como aqueles que ficaram colonizados, se constituíram em primeiro lugar num papel de fornecedores de matéria-prima aos países manufatureiros: essa foi a *primeira divisão internacional do trabalho*. Os esforços de substituição das importações, sob proteção alfandegária, iniciados a partir dos anos 30, e promovidos pela CEPAL, não permitirão à América Latina sair desta especialização. Apesar de adotar claramente o compromisso fordista (racionalização da produção, em troca de um crescimento forte e regular do salário operário), nem o México, Nemo Brasil e tampouco a Argentina (...) conseguiram se afirmar como potências industriais competitivas (LIPIETZ, 1996, p. 12).

Com a descentralização espacial da indústria, o aumento da internacionalização do capital foi um dos principais resultados advindos das novas estratégias empresariais desse período. Conforme aponta Marques da Costa (1992), essa internacionalização deu-se sobre dois aspetos: o aumento do investimento (direto e indireto) noutros países e o reforço da centralização do capital que potencializa a capacidade de investimentos e liderança das grandes empresas. Conforme afirma a autora, o investimento estrangeiro direto foi o vetor da internacionalização do capital. Por um lado, houve um aumento do número e dimensão das empresas multinacionais, por outro, as empresas nacionais expandiram-se além fronteiras, aumentando o nível de integração da economia e o controle dos mecanismos de regulação internacional.

Ao mesmo tempo, as empresas transnacionais passaram a gerar um novo tipo de relação com a economia regional, de uma organização hierárquica passa-se progressivamente para uma organização em rede. A organização em rede cria vantagens, tais como reduções nos custos de transporte e de transação, para além do maior acesso a conhecimentos técnicos, oportunidades de negócio e planos de desenvolvimento empresarial (VALE, 2000).

Para além disso, o destino dos investimentos não foi em direção aos países mais desenvolvidos. Nestes países ficam as atividades de P&D, comercialização e toda a variedade de serviços produtivos. Um conjunto de países emergentes, tais como países da Europa do Sul, alguns da América Latina, como o Brasil, Argentina, México, Venezuela, e alguns do Médio Oriente, passa a ser o principal destino do capital a par dos países asiáticos emergentes no período anterior (MARQUES DA COSTA, 1992)⁹.

⁹ É preciso destacar que, neste período, da década de 1980, muitos países ampliaram os seus parques industriais, sendo considerados em desenvolvimento, dada a relação estreita que ainda havia entre desenvolvimento e industrialização. Esses países eram chamados de NICs (Newly Industrialized Countries), ou seja, os países recém-industrializados. Segundo Beausang (2012): *NICs were defined as countries whose economies had not yet reached developed country status but had, in a macroeconomic sense, outpaced their developing counterparts through high economic growth rates. In the seventies and eighties the first NICs were South Korea, Taiwan, Hong Kong and Singapore, which have long since graduated to developed country status. Current NICs include Turkey, South Africa, Mexico, Brazil, China, India, the Philippines, Malaysia and Thailand, but somehow no one remembers that three out of four BRICs are also NICs. This is a measure of the trendiness of the BRIC concept* (BEAUSANG, 2012, p. 185-186). Nestes países ocorreu um aumento da industrialização (das indústrias leves às pesadas) e crescimento económico significativos. O desenvolvimento dos transportes; a mão de obra disponível e barata; a forte aposta na exportação; o grande potencial do mercado interno destes países devido ao elevado crescimento demográfico; a melhoria das infraestruturas, no desenvolvimento científico e tecnológico, e na indústria de base foram fatores que explicaram boa parte do crescimento económico destes países neste período. De forma geral, nos anos de 1950 a 1970, a taxa do crescimento industrial dos países latino-americanos e dos países asiáticos foi similar, com grande preocupação para à superação do atraso em relação aos países desenvolvidos. O Estado teve papel

A mão de obra mais barata, em grande quantidade e ainda com pouca capacidade reivindicativa, compensava o aumento dos custos de produção da força de trabalho, consolidando a nova divisão internacional do trabalho. Além desses fatores, esses países passaram a serem mercados alternativos para os produtos que nos países ocidentais já estavam com uma demanda saturada.

O aumento do investimento externo indireto (face à expansão da banca privada nos novos países industrializados) surge associado a uma política de crédito internacional. O crescimento de importância em relação ao investimento feito de forma direta aparece no contexto de esforço de industrialização dos novos países, onde o rápido crescimento industrial exige o desenvolvimento de outros ramos industriais e de serviços de apoio, bem como a construção de uma série de infraestruturas até então inexistentes. Todo este esforço implica por parte do Estado um recurso ao crédito internacional, processo que se assumirá como outra forma de dependência (MARQUES DA COSTA, 1992, p. 25).

Este cenário propiciou a expansão dos novos países industrializados, e com o dinamismo do setor industrial, ocorreram ondas de ‘milagres económicos’ (como no Brasil na década de 1970), que acarretaram um crescimento das dívidas internacionais em muitos países (como no Brasil nos anos 1980), devido à crescente expansão do crédito internacional.

Ao final dos anos 1970, com a abundância dos petrodólares, estes países contraíram dívidas para se industrializarem ou incrementarem a infraestrutura necessária para dar um salto na indústria existente (como é o caso brasileiro), gerando regimes de acumulação variados, com forte exploração de mão de obra barata e abundante. Nos anos 1980, contudo, a recessão emanada das políticas monetaristas com origem nos governos conservadores dos EUA e Grã-Bretanha propagou-se ao resto do mundo, com uma queda dos salários, desmantelamento do *Welfare State* e restrição ao crédito. “A recessão acrescentou à crise de oferta uma crise de demanda, trazendo à luz o segundo tipo de encadeamento gerador da crise: a ausência de regulação internacional” (MATTEO, 2011, p. 82-83).

A partir de todos estes fatores emergem novas formas de distribuição da população, das empresas, das redes de cidades e das atividades económicas, caracterizando a reestruturação produtiva ocorrida a partir de 1980.

importante neste processo, a partir de políticas com a finalidade de promover a industrialização, o desenvolvimento tecnológico e a constituição de uma infraestrutura económica. Porém, as décadas de 1980 e de 1990 foram marcadas por grande assimetria de taxas de crescimento entre a Ásia e América Latina. Conforme aponta Santos (2008) alguns dos motivos que levaram a essa assimetria de crescimento foram: O atraso da América Latina em relação à Ásia deve-se às forças externas, especialmente com os impactos da crise da dívida externa nos anos de 1980 (inclusive citado por autores da Cepal, como sendo a década perdida para a América Latina) e as suas consequências à economia com um todo; Os NICs asiáticos, diferente dos latino-americanos, optaram por romper com o paradigma fordista de produção e por ingressar no paradigma da Terceira Revolução Industrial, durante as décadas de 1970 e 1980; Os países latino-americanos seguiram à risca as recomendações dos países desenvolvidos e das políticas internacionais controladas pelo establishment a adotar “políticas boas” e “boas instituições” para promover o desenvolvimento. O resultado dessas políticas foi inferior ao que se previa.

3.4 DOS ANOS 1990 À ATUALIDADE: A GLOBALIZAÇÃO COMPLETA

Segundo Marques da Costa (2000), em meados dos anos 1980, a internacionalização do capital, da produção, e as transformações tecnológicas afetaram significativamente a organização do sistema produtivo mundial, assumindo cada vez mais um caráter progressivamente global.

Foi este cenário de reestruturação produtiva e de internacionalização da economia que, segundo Moulaert (2000), fez com que, no final dos anos 1980, se afirmasse um processo de “globalização”, e isto significava, principalmente:

- Aumento das estruturas corporativas globais, do comércio e da rede de finanças, articuladas por transformações expressivas em tecnologia de informação e telecomunicações, gestão e técnicas organizacionais e transferência de capitais;
- Maior integração do Primeiro Mundo, devido à intensificação da exclusão do Terceiro Mundo da economia mundial, com os fluxos de investimento concentrando-se no Japão, EUA e Europa;
- Racionalização da atividade econômica, com uma “clusterização” de atividades de P&D, engenharia e produção em regiões urbanas privilegiadas, e cobertura de uma grande área de mercado por um limitado número de centros metropolitanos e a exclusão de áreas periféricas da dinâmica de acumulação do capitalismo global;
- Sacrifício de partes significativas da regulação nacional para a concorrência global de corporações e regulação orientada ao mercado, como as impostas pelo FMI e Banco Mundial e Organização Mundial do Comércio (OMC).

O capitalismo passou a ser global, as cidades tornaram-se globais, e numerosas empresas transnacionais surgiram e passaram a localizar-se principalmente nas cidades e regiões metropolitanas. Conforme destacam Méndez & Caravaca (1999) e Benko (1993), a hierarquia dos fatores que passou a influenciar na localização das indústrias mudou: reduziu-se a importância dos custos de transportes e da proximidade aos recursos naturais, e aumentou-se a importância exercida pelas infraestruturas técnicas, a qualidade do espaço produtivo (ambiental, infraestruturas) e do capital intangível (investigação, serviços tecnológicos, mão de obra qualificada, etc.) como fatores principais para atrair atividades com maior intensidade e complexidade tecnológica.

Conforme ressalta Hall (1997), neste processo um novo tipo de cidade emergiu contendo como características principais o fato de serem: globalizadas (conectadas com outras cidades em redes globais); terciarizadas (com sua atividade econômica dependente quase

inteiramente da existência de serviços avançados); “informacionalizadas” (utilizando a informação como matéria-prima); e policêntricas (dispersando residências e descentralizando empregos em múltiplos centros).

É neste contexto que o Quadro 8 lista os novos tipos de cidades e de hierarquias que surgiram e se consolidaram com a globalização. Designações como cidades mundiais, espaços de fluxos e *global cities* banalizaram-se para definir as novas aglomerações urbanas caracterizadas pela globalização a partir de 1990.

Quadro 8 - Novas cidades e novas hierarquias emergentes com a globalização

CONCEITOS	DESCRIÇÃO
Cidades mundiais	<ul style="list-style-type: none"> • Centro de poder político (nacional e internacional) e de órgãos governamentais; centro de negócios nacionais e internacionais, atuando como entreposto para seu país e países vizinhos; centro de bancos, seguros e outros serviços financeiros; centro de atividades profissionais avançadas de todos os tipos, como medicina, direito, educação superior e aplicação de conhecimento científico à tecnologia; centro de informação e difusão, por meio de editoras e mídia de massas; centro de consumo conspícuo, de bens de luxo para a minoria e de produtos de massa; e centro de artes, cultura e entretenimento.
O espaço de fluxos	<ul style="list-style-type: none"> • Espaço de fluxos “domina o espaço de lugares historicamente construído, assim como a lógica da organização dominante que se liberta de constrangimentos sociais de identidades culturais e sociedades locais através do poderoso meio das tecnologias de informação”. • Economia que funciona em rede: a sociedade está construída em torno de fluxos - fluxos de capital, fluxos de informação, fluxos de tecnologia, fluxos de interação organizacional, fluxos de imagens, sons e símbolos. • Os fluxos são a expressão dos processos que dominam a vida econômica, política e simbólica. • A tecnologia, sobretudo a de informação, tem um papel preponderante nesta nova organização territorial, embora a tecnologia não determine as condições materiais da sociedade.
As <i>global cities</i>	<ul style="list-style-type: none"> • São centros de serviços financeiros e de decisão de grandes empresas (algumas também são sedes de poder governamental), atraindo serviços altamente especializados (direito comercial, publicidade, serviços de relações públicas) e também crescentemente globalizados e relacionados com essa centralidade. • As cidades globais são, de alguma forma, estratégicas porque estão em redes: telemáticas; de funções estratégicas que constituem a economia global; de empresas que são envolvidas; e de mercados. • As cidades globais são aquelas nas quais os negócios consistem principalmente em produção de serviços informacionais especializados, serviços financeiros, serviços de mídia, serviços educacionais e de saúde e turismo (inclusive turismo de negócios). Estas cidades (que perderam certas funções entre os anos 1970 e 1980) apresentam redução de empregos em setores tradicionais (como a manufatura) e grandes ganhos em outros, como serviços financeiros e serviços especializados de negócios. As cidades que podem ser inequivocamente consideradas globais seriam Nova Iorque, Londres e Paris.

Fonte: Matteo (2011).

Segundo Matteo (2011), a economia global também se baseia numa financeirização do capital, livre dos limites dos Estados nacionais, onde algumas cidades, relevantes no subsetor financeiro, passam a ter o papel de nós da economia mundial, ligando-se por meio de redes de comunicação. Com isso, há uma transformação do papel das grandes metrópoles, que passam a assumir a função de enormes centros terciários, alterando sua aptidão industrial Fordista.

The crucial diagnostic characteristic of a ‘global economy’, therefore, is the qualitative transformation of economic relationships across geographical space and not their mere quantitative geographical spread. This involves ‘not a single, unified phenomenon, but a syndrome of processes and activities’. There is not a single ‘driver’ of such transformative processes – certainly not the technological determinism so central in much of the popular globalization literature. In

other words, globalization is a ... super complex series of multicentric, multiscalar, multitemporal, multiform and multicausal processes (DICKEN, 2011, pg. 7).

Ao mesmo tempo, para Storper (1998), a globalização consiste na expansão de fluxos diretos de bens (tecnologia, equipamentos, produtos) e capitais (ativos reais e financeiros) para além das fronteiras nacionais. “Os atores dominantes na nova economia baseada em redes são corporações multinacionais e instituições financeiras, e os fluxos de recursos dominantes estão dentro de suas redes e não entre firmas e instituições territorializadas, mercados e estados nacionais” (STORPER, 1998, p. 2).

Segundo Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006), com a globalização houve um processo de aumento da produtividade e do crescimento estritamente relacionados com o progresso tecnológico. Novas plantas de produção e novos métodos de produção agrícola geraram maior produtividade e eficiência, mas muitas vezes à custa de menos empregos. O resultado deste processo é que o trabalhador não qualificado é “expulso” para a economia informal. Isso faz com que a economia tenha uma maior polarização social e, muitas vezes, geográfica. De um ponto de vista territorial, apenas um número limitado de localidades e regiões parecem estar beneficiando das novas oportunidades oferecidas pelo processo de globalização. De uma forma geral, as regiões “ganhadoras” são aquelas que conseguem oferecer algo diferente aos mercados, que se expandem para além do domínio tradicional das esferas locais e regionais.

As regiões "ganhadoras" podem ser divididas em três categorias, conforme se apresenta no Quadro 9. Conforme destacam Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006), as áreas dinâmicas no mundo globalizado são exceções e não uma regra. No geral, as regiões e localidades lutam para adaptar o seu tecido económico das condições emergentes, o que tornou a atividade económica ainda mais móvel. Com isso, a capacidade de investir globalmente tem aumentado a sensibilidade para as diferenças locais e regionais. A vantagem competitiva que certos territórios tinham no passado como resultado de suas condições originais ou a sua proximidade com a matéria-prima está a tornar-se cada vez menos importante. Melhorias na tecnologia da informação estão contribuindo para que a produção industrial e agrícola se "deslocalize" cada vez mais. As regiões industriais tradicionais, áreas agrícolas e regiões sem uma clara vantagem comparativa encontram dificuldades para conquistar novos mercados. As suas empresas perdem muitas vezes participação nos seus mercados tradicionais, como resultado da abertura das economias nacionais à concorrência. Regiões agrícolas tradicionais assistiram à invasão dos seus mercados por produtos agrícolas mais baratos provenientes das regiões mais avançadas tecnologicamente, e áreas com forte

potencial agrícola têm que lidar com um mercado mundial de alimentos imperfeito e relativamente fechado.

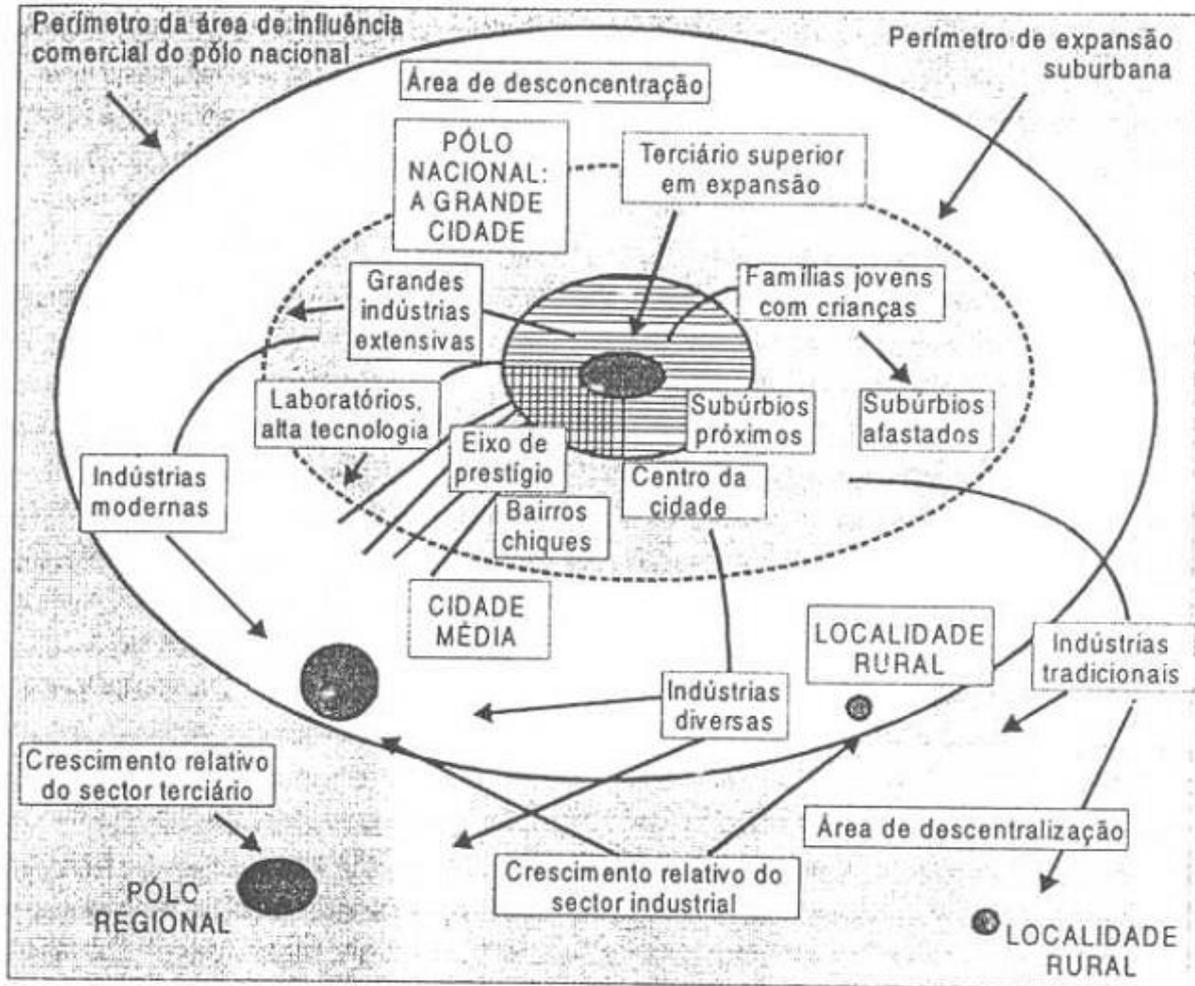
Quadro 9 - Regiões ganhadoras com a globalização

Reg. Ganhadoras	Características
As grandes regiões metropolitanas	<ul style="list-style-type: none"> • Grandes aglomerações urbanas, tanto no mundo "desenvolvido" como nos "em desenvolvimento", onde muitas das atividades de serviços de alto valor agregado estão concentradas. • Os setores de negócios, financeiro, imobiliário e serviços de seguros aglomeram-se mais do que nunca em grandes regiões urbanas, assim como as sedes das corporações. • As economias de aglomeração derivadas de tal concentração de fatores de produção estão promovendo a atração de atividades de pesquisa e desenvolvimento e design nestas regiões. • O investimento estrangeiro direto também está a migrar para as grandes áreas metropolitanas, reforçando as disparidades sociais e económicas subnacionais. • O dinamismo das grandes áreas urbanas, não significa que todos os seus habitantes têm beneficiado de forma igual. • A maioria das grandes aglomerações urbanas em todo o mundo sofre com o surgimento de uma economia dual, na qual os trabalhos de alta remuneração e de alta produtividade coexistem com privações económicas e sociais, um crescente setor informal, e baixa remuneração, empregos precários no setor de serviços.
Regiões industriais intermediárias	<ul style="list-style-type: none"> • Este tipo de regiões, muitas vezes combina as vantagens de custo do trabalho no que diz respeito às áreas centrais, com capital humano e vantagens de acessibilidade no que diz respeito às áreas periféricas, tornando-os locais atrativos para novos investimentos industriais. • Estados montanhosos e províncias nos Estados Unidos e Canadá estão a atrair grandes investimentos industriais que fogem dos velhos "cinturões da ferrugem" industriais das áreas da América do Norte oriental e dos Grandes Lagos (área no nordeste dos Estados Unidos). Numerosas regiões europeias intermediárias, no centro da Itália ou do sul da Alemanha e da França, estão a assistir a uma tendência similar. • De um ponto de vista global, as regiões mais avançadas do mundo 'em desenvolvimento' também podem ser consideradas como regiões industriais intermediárias. Este é o caso dos estados mexicanos que fazem fronteira com os Estados Unidos, de São Paulo e os estados do Sul do Brasil, de Karnataka e Maharashtra na Índia, mas, sobretudo, das províncias costeiras da China. • A combinação de baixos salários, com uma força de trabalho relativamente qualificada e produtiva e acessibilidade aos mercados tornou-os alvos principais para o investimento industrial. • Grande parte da produção em massa de hoje é concentrada nestas áreas.
Regiões turísticas	<ul style="list-style-type: none"> • Lugares como Cancun no México ou Bali na Indonésia prosperaram graças à sua capacidade de atrair grande número de turistas de todo o mundo. • Outros, sem alcançar um sucesso semelhante, têm construído uma indústria turística saudável e relativamente bem sucedida.

Fonte: Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006, p. 7-8).

Também Polèse (1998) sintetiza a realocação das atividades económicas e a rehierarquização das cidades através da Figura 17. É possível perceber que as grandes cidades passaram a concentrar principalmente os serviços e indústrias de maior complexidade, e principalmente, o setor terciário. Passaram a ser polos de serviços, em detrimento de polos industriais. Muitas indústrias realocalizaram-se para as áreas marginais (áreas próximas, constituindo regiões metropolitanas), principalmente indústrias extensivas e laboratórios de alta tecnologia. Neste processo, as cidades médias também se beneficiaram, principalmente por absorver parte das indústrias modernas dos diversos subsectores, ao mesmo tempo em que também cresceu a participação do setor de serviços nestas localidades. Nas pequenas cidades, ocorreu uma realocação de indústrias tradicionais, mais intensivas em mão de obra, fazendo também crescer a participação do setor industrial nessas localidades.

Figura 17 - Representação da realocação das atividades económicas e da rehierarquização das cidades segundo Polèse (1998)



Fonte: Polèse (1998, p. 355).

Quando se analisa o contexto da globalização e internacionalização da economia, as regiões que mais se beneficiam são geralmente aquelas onde se localizam as grandes cidades, apesar de algumas cidades médias com perfil de alta especialização também serem capazes de competir nos mercados nacionais e internacionais.

Como enfatiza Marques da Costa (2000), as cidades médias e pequenas podem desempenhar funções ou especializações que lhes permitam afirmar-se internacionalmente, para se integrarem numa rede lógica e para transformar o seu espaço num espaço geográfico de fluxos¹⁰. Nessas cidades também se localizam muitos dos sistemas de produção locais e meios inovadores descritos no capítulo anterior.

¹⁰ Castells & Henderson (1987, p. 7) descrevem o que consideram como “espaço de fluxo”: “a evolução da economia internacional, o crescimento espetacular das novas tecnologias de informação e de comunicação e a constituição de poderosas organizações transnacionais ligadas por redes subordinadas e descentralizadas, são os fatores decisivos no processo que dá sentido estrutural a cada território, pela função que este desempenha num contexto mais amplo de operações independentes. Continuam certamente a existir formas espaciais, visto que as

O certo é que a organização económica atual é muito mais complexa do que parece. A distinção simplista entre modelos de organização Fordista (1950 até 1970) e modelo de produção flexível (após 1970) não é capaz de explicar a emergência de novas formas de produção e o aparecimento das redes à volta das quais se organizam os sistemas de produção ocorridos após 1990. No sistema industrial coexistem pequenas empresas flexíveis de produção especializada e grandes empresas de produção em massa com diferentes níveis de relações no sistema de produção e no território onde se inserem. Da mesma forma, as economias de aglomeração também estão associadas às duas formas de organização da produção (MARQUES DA COSTA, 2000).

E é justamente essa coexistência que permite a consolidação de cidades médias, bem como territórios não metropolitanos, que se afirmam como sistemas produtivos locais ou até meios inovadores, e outras onde se encontram empresas multinacionais ou grandes empresas de base exógena, intensivas em trabalho. Esta tem sido a alternativa destes territórios em se afirmarem e enfrentarem os desafios impostos pelo sistema globalizado. Os desafios encontram-se justamente na capacidade que estas cidades possuem de internacionalização e integração nas redes económicas de natureza global e local (MARQUES DA COSTA, 2002).

Conforme constata Sposito & Sposito (2012), as grandes empresas, que atuam na escala nacional e internacional, têm relação direta com as transformações de muitas das cidades médias. Aquelas cidades que passam a localizar estas empresas sofrem um processo de reestruturação urbana para atender a demanda de infraestrutura económica e social das mesmas. Em muitos casos, o resultado irá refletir-se numa alteração dos papéis urbanos desempenhados pelas cidades, e noutros casos, aprofundarão em intensidade os papéis que elas já desempenhavam. Noutras situações, pode ocorrer o contrário, e os efeitos podem ser de perda de funções económicas quando as cidades estiverem menos preparadas para atender as demandas dos agentes económicos que controlam a economia, sob a globalização. Conforme aponta Sposito (2006):

(...) é provável que, paralelamente à manutenção dos papéis regionais das cidades médias, de elos entre as cidades maiores e menores, a partir de fluxos de natureza hierárquica, tenham se estabelecido novos papéis, desenhados por fluxos de outros tipos, orientados por dinâmicas de complementaridade ou de concorrência entre cidades da mesma rede ou de redes urbanas diferentes (SPOSITO, 2006, p. 6).

A maior transformação da globalização foi, sem dúvida, de tornar a financeirização como uma das características mais fortes do sistema capitalista global. Esta característica reflete-se, inclusive, nos tipos de crises que o sistema passa a enfrentar, como a que ocorreu em 2008. Diferentemente das crises de 1929 e da década de 1970 que foram de caráter do sistema produtivo, os anos de 1990 e o início do século XXI, mostrou novas formas de crise¹¹, as crises financeiras.

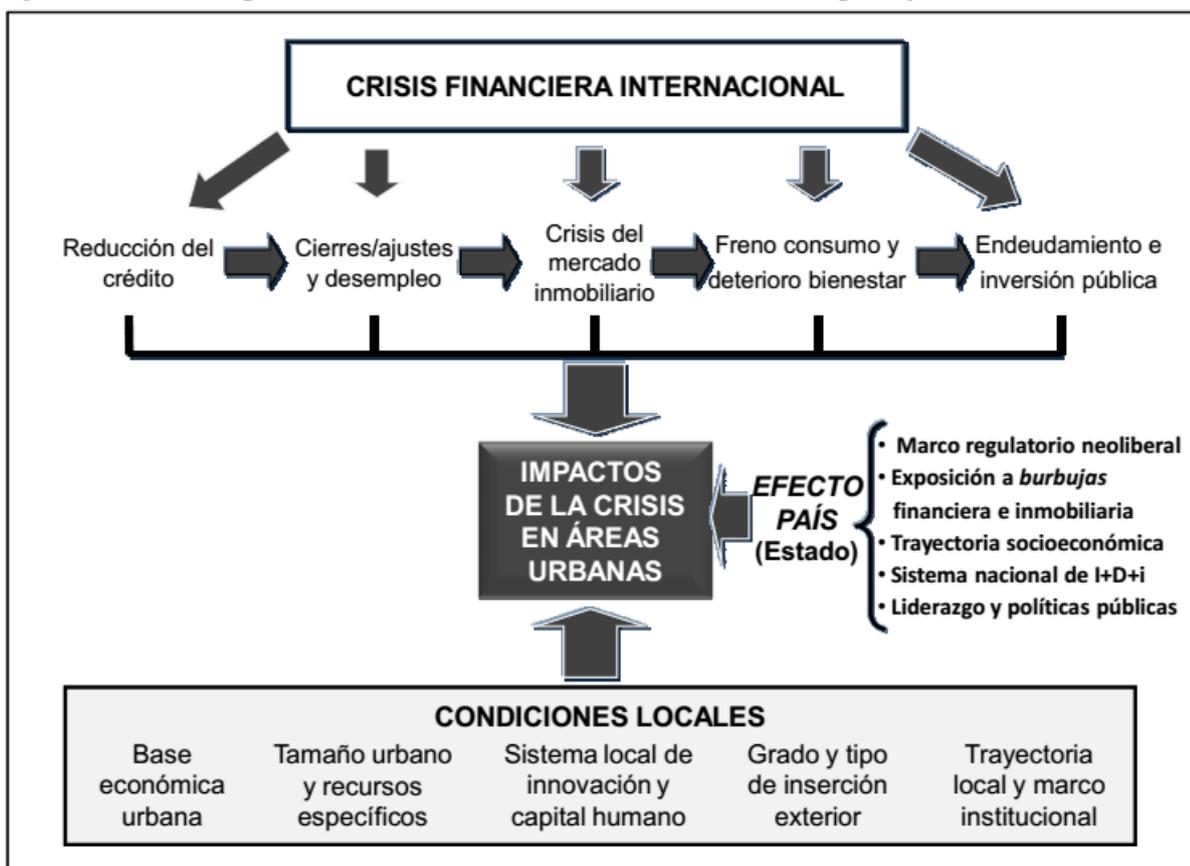
Uno de los procesos que mejor identifican la evolución del sistema económico mundial en las tres últimas décadas es el de financiarización, en alusión a la evidente hegemonía que el capital y los mercados financieros han alcanzado en esta etapa y a su capacidad para dictar las normas de comportamiento a los restantes sectores económicos y las prioridades a los gobiernos. La economía financiera se ha convertido en la piedra angular del capitalismo global y, por tanto, también en el núcleo del reactor que implosionó a partir de 2007. Los excedentes acumulados durante un periodo de crecimiento de la economía internacional, que proporcionaron una notable liquidez al sistema, el rápido desarrollo de las tecnologías de información, que permitió la creación de un mercado de capitales continuo, de ámbito mundial, que opera en tiempo real y en algunos aspectos de forma semiautomática, junto a una creciente desregulación internacional que abrió esos mercados a un capital cada vez más móvil, se reforzaron mutuamente para impulsar el proceso. También contó con el soporte intelectual de un ejército de expertos armados de sofisticados modelos matemáticos que basaban sus análisis y previsiones en el supuesto neoclásico sobre la capacidad de autorregulación de los mercados financieros, mientras ignoraban de forma deliberada su histórica tendencia a la sucesión de manías, pánicos y cracs (...), al margen de cualquier comportamiento racional. (MENDÉZ, 2013, pg. 12-13).

O capitalismo financeiro, desconhecido durante as quatro décadas após a Segunda Guerra Mundial, alcançou um patamar na sua crise. Por outro lado, desde 1990, e em apenas duas décadas, vários países sofreram crises financeiras, tais como o Japão (1990), México e Rússia (1995), Tailândia, Indonésia, Malásia e Turquia (1997), Coreia do Sul e Brasil (1998), Argentina (2001) e finalmente todo o sistema mundial (2008), embora com maior intensidade nos EUA, nos países da Zona Euro e Islândia (KRUGMAN, 2009 *apud* MÉNDEZ 2013).

Méndez (2013) sintetiza os principais fatores que condicionam uma crise financeira internacional, através de uma análise multiescalar, utilizando como exemplo a crise mundial de 2008, através da Figura 18.

¹¹ Conforme afirma Méndez (2013) as crises são eventos recorrentes na evolução do sistema capitalista, cujo desenvolvimento histórico é propenso a sucessão cíclica de fases de superprodução, sobreinvestimento e excesso de dívida. Os fenômenos do crescimento e da crise estão intimamente ligados, constituindo a própria forma de desenvolvimento das forças produtivas no modo de produção capitalista. As grandes crises são períodos de ruptura e mudança estrutural o esgotamento de um modelo de acumulação específico lança um conjunto de transformações que incluem uma natureza espacial.

Figura 18 - Causas para a ocorrência da crise internacional – interpretação multiescalar



Fonte: Mendéz (2013).

É necessário considerar fatores externos e internos ao próprio território. As transformações existentes nas cidades, como resultado da crise, são reflexo, primeiramente, dos processos estruturais que desafiam o modelo neoliberal de globalização das últimas décadas, permitindo o desenvolvimento desequilibrado do capital financeiro cujos excessos, na ausência de regulação, estão na origem. A crise financeira internacional, com a espiral de recessão desencadeada pela restrição de crédito para empresas e famílias, juntamente com os problemas da dívida privada e pública que afetam negativamente o investimento e o emprego, fornecem um quadro comum para a crise urbana. A crise de 2008 na Zona Euro e nos Estados Unidos da América foi particularmente intensa, apesar de ter afetado todo o sistema global, justificando que este assunto alcançasse uma dimensão internacional, embora com diferente importância e significados por região (MENDÉZ, 2013).

A crise de 2008 também mostrou que as estruturas e as dinâmicas económicas dos diferentes países e blocos económicos fizeram com que o reflexo da crise financeira fosse sentida de forma distinta. É o caso dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) quando comparados com a Zona do Euro ou os EUA. O grupo de países emergentes, os BRIC,

mantiveram um ritmo de crescimento razoável, sofrendo um impacto menor do que o sentido em muitos países desenvolvidos e em desenvolvimento, com retração pequena e recuperação relativamente rápida e forte, conforme mostram Banerjee & Vashisth (2010) e Beausang (2012). No Capítulo 5 serão apresentadas informações adicionais sobre o caso específico do Brasil.

3.5 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO

Ao longo do presente capítulo, foi possível rever os diferentes modelos de produção que se desenvolveram durante o século XX como estratégias dos países capitalistas centrais para manterem as suas taxas de crescimento positivas. Na verdade, este foi sempre o pano de fundo: as estratégias das empresas dos países desenvolvidos para manterem as suas taxas de lucro e competitividade elevadas, e no caso dos países, as taxas de crescimento positivas.

Os países não centrais, como o Brasil, relacionam-se diretamente neste processo, tendo beneficiado principalmente da entrada de investimentos estrangeiros diretos, com o deslocamento de fases menos qualificadas dos processos de produção dos países centrais para os países “periféricos”, e com a crescente internacionalização da produção resultante de todo este processo. Com isso, fomentou-se o desenvolvimento do setor industrial dos países não centrais, e com ele todas as premissas inerentes ao modo de produção vigente (inicialmente o Fordista, e em seguida, o flexível), mesmo que não com a mesma intensidade¹² e dimensão temporal encontrado nos países centrais, como será analisado no Capítulo 5 especificamente sobre o caso do Brasil.

Durante todo o período em que houve mudanças nos modelos de produção, também houve alterações nos tipos de regiões e cidades que mais beneficiaram em cada momento e a forma como a reestruturação produtiva se dava. O Quadro 10 resume as principais características dos modos de produção e as suas relações com a distribuição espacial das atividades, das regiões que mais ganharam e, também, das teorias que mais sobressaíram em cada uma destas etapas, seja como forma de explicar os diferentes dinamismos, seja como fonte inspiradora para as estratégias de políticas de desenvolvimento e redução de assimetrias regionais (conforme se verificará no próximo capítulo).

¹² Em especial em relação ao incentivo à manutenção do consumo.

Quadro 10 - Cidades, reestruturação produtiva e enquadramento temporal dos diferentes modelos de produção

Período	Tipo de cidades e regiões predominantes	Tipo de reestruturação produtiva	Paradigma predominante	Teorias predominantes
Até 1930	- Concentração progressiva (cidades, nós de transportes);	- Produção em grande escala; - Aumento das economias de aglomeração; - Melhora/flexibilidade dos transportes e comunicações;	Capitalismo Mercantil, Capitalismo Industrial, Modelo Taylorista;	Teorias neoclássicas;
1930 – 1970	Áreas urbanas e industriais: hierarquia de regiões e cidades;	- Produção em larga escala, verticalização, grande mecanização e automação, linhas de montagem; - Nova divisão internacional do trabalho: fábricas para o mercado mundial;	Modelo Fordista;	Polos de crescimento; Base de exportação; Efeitos de encadeamentos;
1970 – 1990	Declínio das grandes cidades, afirmação das cidades médias;	- Internacionalização, aumento do número e dimensão das empresas multinacionais, empresas nacionais se expandiram além fronteiras, flexibilidade da produção, inovações radicais, aumentando o nível de integração da economia e o controle dos mecanismos de regulação internacional, distribuição da população, das empresas e das redes de cidades;	Modelo de produção flexível;	Distritos industriais; Sistemas de produção localizados; Meio inovador; Novos espaços industriais; Clusters;
Após 1990	Rehierarquização das cidades, cidades mundiais, <i>global cities</i> , regiões metropolitanas, cidades médias.	- Regiões em rede, empresas multinacionais, terceirização, incremento da participação da informação, da tecnologia, da financeirização, das atividades avançadas.	Modelo de produção flexível em um contexto de globalização completa.	Sistemas regionais de inovação; Regiões inteligentes; Arranjos Produtivos Locais (Brasil); Nova Geografia económica.

Fonte: Elaboração do autor.

Durante um grande período, os motores dos investimentos e do crescimento nacional foram explicados pela localização de grupos industriais relacionados a *commodities* agroindustriais e às indústrias relacionadas ao antigo padrão Fordista de produção. A partir de 1970 este modelo muda completamente, restando aos “locais” encontrarem formas de se inserir num mundo económico cada vez mais global e competitivo. A quantidade de teorias e conceitos que foram desenvolvidos a partir de 1970 reflete também o esforço, pelas regiões, de se sobressaírem neste contexto, a partir de suas especificidades. Todas estas transformações, na economia, nos territórios, nas teorias, se refletiram nos tipos de regiões e cidades que mais ganharam no processo. Hoje não é necessário que a cidade seja de grande dimensão, seja global, ou que concentre muito capital financeiro. A cidade pode ser muito competitiva se tiver capacidade de utilizar o seu diferencial na sua estrutura produtiva.

No caso do Brasil existe um debate em torno dos modelos de produção. Não há consenso de que houve um Fordismo conforme aquele encontrado nos países centrais. Para alguns houve um Fordismo periférico e que, de certa forma, ainda não foi ultrapassado. As políticas de distribuição de renda do governo atual parecem, inclusive, ser uma forma de manter um modelo de industrialização baseado em produtos básicos e tradicionais. Os capítulos seguintes abordarão estas discussões com maior detalhes.

É preciso deixar claro que o entendimento de reestruturação produtiva está associado à passagem de modelos de produção, destacando-se a passagem do modelo Fordista para o flexível/global, onde há uma terciarização da economia acompanhada de uma reorganização das empresas, que se tornam flexíveis, diminuem o seu quadro de emprego e contratam serviços externos. Ou seja, a reestruturação está diretamente acompanhada de um aumento da participação do setor terciário na economia, no emprego e no PIB.

Assim, é neste contexto de evolução dos modos de produção que se pretende perceber como estas mudanças ocorreram no Brasil e como isso se refletiu na distribuição das atividades produtivas e das cidades ao longo do tempo. Quais foram as regiões que mais ganharam e em que período isto ocorreu? Da mesma forma, as cidades médias e pequenas beneficiaram da reestruturação produtiva nos finais do século XX?

Conforme apresentado neste capítulo, de um ponto de vista territorial, apenas um número limitado de localidades e regiões parecem beneficiar das novas oportunidades oferecidas pelo processo de globalização. Será que o Oeste do Estado do Paraná foi beneficiado? Qual o modelo de produção seguido pelas empresas toledanas: é Fordista, é flexível, é global? As empresas optaram pela subcontratação ou pela verticalização? E o mais importante: como é que Toledo se afirma no contexto económico para enfrentar os desafios impostos pelo sistema globalizado? Estas são questões que partiram da análise apresentada neste capítulo e que serão temas de análises dos capítulos seguintes.

O próximo capítulo explorará as mudanças nas políticas de desenvolvimento local e regional, num primeiro momento a nível global, e depois, analisando o caso específico do Brasil, de forma a compreender com maior detalhe as mudanças que ocorreram no território brasileiro ao longo do século XX e que estiveram estritamente relacionadas com as mudanças territoriais das atividades económicas. Parte-se do princípio de que as políticas promovem/estimulam um modelo de organização e desenvolvimento territorial onde elas são implementadas, mas sempre ancoradas num modelo de produção vigente.

4. POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO LOCAL E REGIONAL: DAS PERSPECTIVAS GERAIS PARA OS PAÍSES CENTRAIS AO CASO DO BRASIL

Este capítulo objetiva detalhar melhor os tipos de políticas públicas de desenvolvimento local e regional que foram implementadas no decorrer do século XX. Aqui se entende por políticas de desenvolvimento regional e local todas aquelas que de alguma forma se preocupem com a minimização das assimetrias regionais ou com questões regionais em geral, sejam de crescimento ou de desenvolvimento. Isto porque as primeiras políticas associavam o crescimento económico ou a industrialização regional ao desenvolvimento regional.

Conforme mostrou o capítulo anterior, os modelos de produção foram sendo modificados nesse lapso de tempo com o intuito de encontrar novas formas para manter as taxas de retorno do capital das empresas positivas e, ao mesmo tempo, as políticas públicas de incentivo aos diversos setores económicos foram sendo alteradas para se adaptarem às novas realidades. Não no sentido de corroborar com as empresas individualmente, mas no sentido de equilibrar a sua distribuição espacial para que todas as regiões pudessem beneficiar deste processo.

Assim, este capítulo será dividido em duas partes: na primeira, uma abordagem sobre as políticas públicas vigentes nos países centrais será enfatizada tendo como referência as diversas abordagens teóricas mencionadas no Capítulo 2 e as mudanças nos modelos de produção destes países abordadas no capítulo anterior.

A segunda parte deste capítulo fará uma leitura sobre as principais políticas e projetos de desenvolvimento regional e local no Brasil, durante o século XX até os dias atuais. É uma leitura resumida, mas que vai dar subsídios importantes para, com os dois capítulos anteriores e a primeira parte do atual, se associar as orientações e políticas com a dinâmica da economia brasileira neste período, bem como entender a distribuição espacial da população e das atividades económicas resultantes deste processo que serão detalhadas no capítulo posterior.

4.1 AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE DESENVOLVIMENTO DOS PAÍSES CENTRAIS

Segundo Pujadas & Font (1998) a política regional surgiu como resposta ao problema das regiões atrasadas nos países desenvolvidos. Em alguns casos a política se associava com os problemas do desenvolvimento socioeconómico das regiões “problema”, ou por terem entrado em uma fase de decrescimento industrial, ou por estarem mantendo um “atraso” por muito tempo e terem ficado à margem da industrialização. Percebe-se que o desenvolvimento sempre tinha conotação com a industrialização e com as crises industriais. Mas não somente. Em outros casos, a preocupação da política regional era em relação às disparidades regionais a partir de um olhar nacional. Nesse caso, a preocupação da política se relacionava estritamente com o crescimento polarizado. O Quadro 11 mostra uma cronologia das origens e da evolução das políticas regionais mais significativas.

Quadro 11 - Alguns contributos para uma cronologia das origens da política regional em alguns países da Europa ocidental e EUA

Ano	A nível mundial
1923	Constituição da Associação Americana de Planeamento Regional (RPAA)
1933	Constituição da Tennesy Valley Authoriry (TVA) para a expansão regional da bacia superior do Tennesy
1934	Criação das <i>Depressed Areas</i> no Reino Unido
1939	O Informe Barlow mostra a necessidade de um crescimento equilibrado no Reino Unido
1945	Criação das Áreas de Desenvolvimento no Reino Unido
1947	J. P. Gravier publica <i>Paris et le desert français</i> ressaltando o tema das disparidades económicas regionais
1950	- Plan national d'Aménagement Du Territoire na França - Criação da Cassa per il Mezzogiorno para o desenvolvimento do Mezzogiorno Italiano
1953	I Plano de Fomento de Portugal (1953-1958) e Criação do Conselho Económico para tratar de assuntos ligados ao planeamento e ao processo de integração económica portuguesa
1954	Fundação da Associação de Ciência Regional presidida por Walter Isard
1957	Criação da Comunidade Económica Europeia (CEE)
1961	Criação das Area Redevelopment Administration (ARA) nos EUA para promover o desenvolvimento rural
1962	Criação da Comisaría del Plan de desarrollo y de los Planes de desarrollo na Espanha
1963	Criação do Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR) na França
1964	Primeiro plano de desenvolvimento da Espanha (1964-1967)
1965	Constituição da Appalachian Regional Comission nos EUA
1971	O DATAR Francês publica <i>Une image de La France em l' an 2000. Scénario de l'inacceptable</i>

Fonte: Elaboração do autor a partir de Pujadas & Font (1998, p. 56) e IFDR (2015).

Foi somente nos anos 30 que as primeiras medidas de ajuda ao desenvolvimento económico das áreas deprimidas foram desenvolvidas no âmbito Anglo-Saxónico, sendo que somente após a Segunda Guerra Mundial a política regional foi utilizada para amenizar as disparidades económicas interterritoriais em países como França e Itália. Em 1950 Portugal apresentou as suas primeiras políticas regionais e nos anos 1960 foi a vez da Espanha.

Um pequeno resumo sobre a situação de vários países é apresentado por Pujadas & Font (1998):

No **Reino Unido** o problema regional entrou em discussão nos anos 1930 num contexto de fortes crises económicas e forte desemprego em áreas industriais tradicionais. Em 1934 com a criação das Áreas Deprimidas, as áreas com níveis mais altos de desemprego foram as primeiras a serem beneficiadas com incentivos à industrialização. O Relatório da Comissão Barlow, em 1939, é considerado como o verdadeiro ponto de partida da política regional britânica. Neste relatório, o problema do atraso ou do declínio económico regional, bem como o problema do planeamento físico do crescimento das grandes aglomerações urbanas e metropolitanas foram os principais temas. Este plano incentivava a criação de infraestruturas de apoio à atividade industrial nas regiões com maiores dificuldades. Em 1945 criaram-se as áreas de desenvolvimento no Reino Unido com clara preocupação em redistribuir a indústria pelo país: desencorajar a industrialização em áreas com forte crescimento espontâneo (Londres, por exemplo) e incentivar a industrialização nas áreas em declive. Não somente incentivar a industrialização, mas também criar novas cidades (New Town) para descongestionar as grandes aglomerações urbanas e dispersar o crescimento um território mais amplo. Em 1960 criaram-se os distritos de desenvolvimento. Em todos estes casos tinha-se a ideia de criar polos de desenvolvimento a partir da industrialização.

Pode-se resumir a política regional no Reino Unido sob três óticas: 1ª) As políticas de incentivos regionais: com as Depressed Areas (1934), Development Areas (1945), Development Districts (1960) e as Development Areas, Special Development Areas e Intermediate Areas entre 1966-70; 2ª) As políticas de desincentivos em áreas congestionadas: Industrial Development Certificates em 1947; e, 3ª) As políticas de planeamento territorial: as New Towns em 1945, e as Expanded Towns em 1952.

Nos **Estados Unidos da América** a criação da Regional Planning Association of America (RPAA) em 1923 foi a primeira tentativa americana de se pensar o desenvolvimento regional equilibrado, em que os núcleos urbanos teriam um papel central. Num contexto de fortes crises após 1929, o programa de desenvolvimento da região do Tennessee em 1933, ou TVA (Tennessee Valley Authority), foi efetivamente o programa pioneiro em tratar de assuntos regionais naquele país: tanto na aplicação de intervencionismo económico de carácter keynesiano como na aplicação de um planeamento integrado de desenvolvimento regional. Com investimentos estatais, mas também com mobilização da iniciativa privada, a TVA se dedicava basicamente na produção de energia hidroelétrica, reflorestamento, desenvolvimento agrícola, promoção industrial e construção de cidades. Partia-se muito da ideia do

multiplicador keynesiano, em que os investimentos em infraestruturas e grandes obras gerariam incentivos em diversos outros setores económicos.

Nos Estados Unidos as políticas regionais tiveram essa perspectiva keynesiana pelo menos até à década de 1960. A despeito das políticas, as assimetrias regionais persistiram e em 1961 foram criadas as Area Redevelopment Administration (ARA) objetivando promover o desenvolvimento rural. Em 1965 foi realizada uma correção no ARA adotando-se o Economic Development Act (EDA) e, em seguida, os Economic Development Districts (EDD) com clara ênfase nos polos de desenvolvimento. Neste mesmo ano, foi criado o Appalachian Regional Commission (ARC), na mesma linha do TVA, com o objetivo de promover o desenvolvimento regional na região das montanhas de Appalachia que foi um bom exemplo de política de incentivo à intervenção pública para a melhoria de infraestruturas de desenvolvimento económico acompanhado de outras medidas.

Talvez o melhor exemplo de aplicação de polos de crescimento/desenvolvimento como política regional tenha sido o caso **Francês**. O início foi com a publicação do livro de François Gravier, em 1947, intitulado *Paris et Le desert français*, a partir do qual houve um grande debate sobre os desequilíbrios regionais em França, que se desdobrou por alguns anos e contribuiu para os primeiros passos do ordenamento territorial. Em 1950, já se colocava em marcha um Plano Nacional de Gestão do território com clara ênfase na industrialização descentralizada, renovação da agricultura, do equipamento turístico e da descentralização cultural. Mas, o passo mais importante em relação às políticas regionais, só foi dado em 1963 com a criação da Delegação para o Ordenamento do Território e Ação Regional (DATAR)¹³ que foi concebida para coordenar e desenvolver medidas de políticas regionais.

Com grande influência dos economistas F. Perroux e J. R. Boudeville, o polo de desenvolvimento (*pole de croissance*) passou do campo teórico para ser utilizado nas estratégias territoriais das políticas regionais. Pelo menos até a década de 1970, as políticas tinham primordialmente o objetivo da industrialização e favorecimento de polos específicos do território Francês. O Estado Francês foi sempre caracterizado por um elevado nível de centralização das políticas só em 1976 surgiram programas de iniciativa regional e programas de iniciativa local desenvolvidos pelas instâncias locais e regionais que levaram em conta as particularidades, dificuldades e potencialidades de cada território e que foram reforçadas, na década de 1980, com a transferência de muitas competências de ordenamento para as instâncias locais.

¹³ *Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale.*

A **Itália** é um dos exemplos dos países que mais se destacam por sua política regional e pelo volume de recursos destinados ao reequilíbrio territorial, principalmente pela tradicional comparação entre as regiões Norte e Sul deste país e pelos esforços em se reverter as causas estruturais do atraso do Sul em relação ao Norte Italiano. Em 1950 foi criada a *Cassa per Il Mezzogiorno* para combater os desequilíbrios regionais do Sul. As estratégias também se relacionavam com o desenvolvimento industrial, de polos de desenvolvimento e no desenvolvimento de núcleos de industrialização, utilizando-se como instrumentos os incentivos para a implantação de empresas privadas, a implantação de empresas públicas e a melhoria das infraestruturas. A partir de 1970 passa-se gradualmente a uma organização mais regionalizada, estando as instâncias regionais e locais mais integradas no debate e desenvolvimento de políticas regionais.

Em **Espanha** as políticas regionais apareceram, efetivamente, a partir da década de 1960 com a criação, em 1962, da *Comisaría del Plan de desarrollo y de los Planes de desarrollo*. Neste plano foram desenhadas pelo setor público as primeiras medidas para promover o desenvolvimento socioeconómico das áreas atrasadas. Semelhantemente a outros países já mencionados, em seus planos de desenvolvimento estavam várias medidas de desenvolvimento de polos de promoção e desenvolvimento industrial e de zonas preferenciais para a localização industrial, além de vários incentivos regionais e dotação de infraestruturas. Não se pode deixar de mencionar a importância, a partir de 1984, dos fundos estruturais e de coesão provenientes da União Europeia, que ajudaram a combater os desequilíbrios.

Conforme apontam Marques da Costa (2000) e IFDR (2015) somente na década de 1950 começaram os esforços para diminuir as assimetrias regionais em **Portugal** com I Plano de Fomento de Portugal (1953-1958) e a criação do Conselho Económico para tratar de assuntos ligados ao planeamento e ao processo de integração económica portuguesa. Mas a primeira menção ao desenvolvimento regional em Portugal ocorreu somente no III Plano de Fomento no período de 1968 a 1973. Com objetivos parecidos aos planos de outros países europeus, almejava diminuir as disparidades regionais, neste caso especial com as diferenças entre o litoral concentrador de população e riquezas com o interior “atrasado”. Havia preocupações em criar infraestruturas e equipamentos socioeconómicos no interior do país, bem como descentralizar a indústria e os serviços na mesma lógica dos polos de crescimento da década de 1970. Outros fatores marcantes para a política regional portuguesa foram a Revolução de Abril de 1975 e a adesão à Comunidade Europeia ocorrida em 1986. Além disso, a partir deste momento os municípios tornaram-se mais ativos e ganharam

competências antes atribuídas somente ao governo central, para intervir nos diferentes domínios do desenvolvimento local e regional.

É neste contexto que Cruz Lima & Simões (2010) afirmam que o papel do Estado, como promovedor da economia, sempre foi importante, sendo este reforçado no período Pós-Guerra até a década de 1970 e sua intervenção vista como indispensável em diversas áreas, principalmente para construir modernas economias de mercado, contribuindo para um rápido crescimento industrial.

O Estado seria essencial para o surgimento de novos mercados através de investimentos em infraestrutura e novos produtos e, no caso dos países subdesenvolvidos, a solução de seus entraves passaria também pela superação das deficiências institucionais dos mesmos. O Estado deveria estimular novas atividades e o empreendedorismo local (a tomada de decisão). As estruturas institucionais seriam então a chave crítica para o relativo sucesso das economias. Isto não significava que o Estado era o principal motor do desenvolvimento, visto que suas ações eram influenciadas pela contrapartida privada (os interesses sociais, uma vez solidificados, tornam-se cruciais na definição das futuras estratégias de desenvolvimento do Estado), mas evidenciava sua importância neste processo. (CRUZ LIMA & SIMÕES, 2009, pg. 26-27).

Houve grande influência nas políticas das teorias desenvolvidas por Perroux, Boudeville, Myrdal, Hirschman e North: a polarização da produção econômica no espaço e nas economias externas e de aglomeração evidenciava a irregularidade do processo de desenvolvimento econômico, que justificava a intervenção estatal em prol do desenvolvimento local e regional através de políticas públicas ativas. O conceito de polo de crescimento e a dinâmica de atração de investimentos eram supostamente dotados de grande poder de irradiação. A intervenção estatal era justificada, também, pela necessidade de prover os pré-requisitos necessários para viabilizar o investimento em áreas deprimidas e em setores de elevado risco. A industrialização era vista como única forma de superar a pobreza e o subdesenvolvimento e, como as forças de livre mercado não trabalhavam em prol da mesma, era preciso que o Estado assumisse o papel de planejador, tanto em áreas produtivas como em áreas complementares (saúde, educação, moradias, etc.), bem como na captação e orientação do uso dos recursos financeiros e na realização de investimentos diretos em setores nos quais a iniciativa privada fosse insuficiente (infraestrutura, matérias-primas, etc.) (CRUZ LIMA & SIMÕES, 2009, 2010).

Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006) enfatizam que as políticas de promoção de emprego e de desenvolvimento neste período (que serão denominadas neste trabalho de tradicionais) se estruturavam basicamente em dois eixos principais:

1º) O das infraestruturas. Os supostos altos retornos do investimento em infraestrutura sustentou a crença de que a melhoria da acessibilidade seria a solução para

áreas mais atrasadas. Esses investimentos não têm, infelizmente, sempre produzido resultados tão positivos.

2º) O da industrialização. A introdução ou atração de grandes empresas para as áreas com um tecido industrial fraco, complementado com outras políticas de desenvolvimento, tem sido, em alguns casos uma chave no arranque económico destas áreas, muitas vezes em contextos de forte apoio do Estado com fortes pacotes de incentivos. No entanto, estas políticas não têm sido particularmente bem sucedidas e as falhas são mais numerosas que os casos de sucesso.

Os mesmos autores exemplificam com as políticas aplicadas em cidades e regiões menos desenvolvidas da França ou da Espanha, baseadas na teoria do polo de desenvolvimento de Perroux, mas que não provocaram o efeito dinâmico e inovador esperado. O mesmo ocorreu na maioria dos países latino-americanos que aplicaram políticas de industrialização de substituição de importações até meados dos anos 1980 ou início dos anos 1990. A proteção dos mercados nacionais, a fim de favorecer a emergência de consumo local e, em menor escala, indústrias de bens intermediários e de capital, levou à criação de uma relativamente grande base industrial em países como México, Brasil, Argentina ou Chile¹⁴. A abertura das fronteiras à concorrência na América Latina expôs as fraquezas da base industrial dos países latino-americanos, o que levou à desindustrialização e à perda de numerosos postos de trabalho industriais.

Para North (1990), Rodríguez-Pose (1999) e Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006), existem um conjunto de razões para o fracasso das políticas públicas tradicionais de desenvolvimento que podem ser agrupadas em fatores externos e internos. O Quadro 12 apresenta uma síntese destes fatores.

Quadro 12 - Principais fatores externos e internos do fracasso das políticas tradicionais de desenvolvimento regional e local

Fatores Externos e Internos	Principais Características de Fracasso
Fatores Externos	<ul style="list-style-type: none"> • Educação e baixa qualificação entre as pessoas e as comunidades; • Estruturas económicas locais fracas; • Contextos sociais e institucionais inadequados.
Fatores Internos	<ul style="list-style-type: none"> • Desequilíbrio interno da maioria das políticas; • A lógica por trás da maioria das políticas se concentrou no que era considerado o maior gargalo para o desenvolvimento, com o objetivo de que, uma vez que o problema fosse resolvido, o desenvolvimento sustentável se seguiria, ou seja, não havia uma lógica intersetorial ou territorial; • Preocupações com o desenvolvimento sustentável não eram prioridade.

Fonte: Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006), North (1990), Rodríguez-Pose (1999).

¹⁴ Ver Hernández Laos (1985) e Cano (1993) para mais detalhes.

Percebe-se que os maiores problemas das políticas tradicionais estavam na falta de qualificação da população, na falta de preparação das estruturas económicas para receber tais investimentos e, ainda, na falta de uma lógica intersetorial.

Neste contexto, Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006) acrescentam que:

Similarly, the weakness of local industrial tissues could be addressed by luring large firms to the locality or region, which would create direct and indirect jobs, generate technology transfers and spillovers, and trigger entrepreneurship. However, the impact of the implementation of such development policies has generally been disappointing, due to their unbalanced nature. Heavy investment in infrastructure, with little or no emphasis on other development factors such as the support of local firms, the improvement of local human resources, or the diffusion and assimilation of technology, has often created only imperfect accessibility to markets. Where local firms, as a result of their relatively lower levels of competitiveness, have struggled to gain ground in outside markets, more competitive external firms have benefited most from greater accessibility to lagging areas, gaining a greater share of those markets and driving many local firms out of business as a result (...). The frequent reliance on inward investment has equally not delivered the expected outcomes. Instead of dynamising their environment, and triggering multiplier effects, large industrial complexes brought from other locations have in many cases only been lured by incentives and subsidies and have tended to foster a greater dependency on external economic actors (...). (PIKE, RODRÍGUEZ-POSE & TOMANEY, 2006, p. 14-15).

Investir em infraestrutura sem enfatizar outros fatores de desenvolvimento, como o apoio de empresas locais, a melhoria dos recursos humanos locais, ou a difusão e assimilação de tecnologia, cria muitas vezes um efeito contrário ao desejado pelas políticas de desenvolvimento: em vez de fortalecer o tecido empresarial local, o enfraquece, deixando a região cada vez mais dependente dos agentes externos à região.

Ao mesmo tempo que as políticas públicas tradicionais podem atrair investimentos e gerar empregos, também podem gerar riscos aos agentes económicos locais. A melhoria de infraestruturas, sem apoio para as empresas locais, preocupação com a melhoria dos recursos humanos locais e com a difusão e melhoria de tecnologia, pode conduzir à falta de competitividade das empresas locais com a vinda, de fora da região, de outras empresas que vão ganhando mais mercado e levam as empresas locais a perder terreno e muitas vezes a fecharem portas. Ao mesmo tempo em que muitos subsídios às empresas “de fora” da região, a despeito de todos os efeitos multiplicadores que podem ser criados, podem gerar grande dependência dos agentes económicos externos em detrimento dos agentes económicos internos e das especificidades locais.

Outro grande problema associado às políticas tradicionais de desenvolvimento são os casos onde se tenta replicar políticas de outras regiões, independentemente das condições económicas, sociais, políticas e institucionais locais. As políticas consideradas como de sucesso eram transferidas e implementadas quase sem mudanças em diferentes contextos

nacionais, regionais e locais. Sem contar que a dependência de políticas *top-down* alienou a população local que muitas vezes tinham pouca ou nenhuma influência ou participação na construção do futuro de seus territórios.

Devido a este conjunto de dificuldades, a estrutura das políticas públicas de promoção do desenvolvimento local e regional mudou a partir de 1970. Conforme aponta Souza (2005) um dos grandes problemas é que nem todas as regiões conseguem atrair indústrias motrizes, inovadoras e de grande dimensão. Para que isso se efetive, é necessária a existência de uma rede interindustrial relativamente integrada para que a unidade motriz encontre na área os insumos de que necessita, caso contrário os custos de transporte sobre produtos e insumos lhe retirarão competitividade. Do mesmo modo, os incentivos fiscais nem sempre são suficientes para atrair as empresas e criar novos empregos.

Por isso, a partir deste momento, o papel dos atores locais no desenvolvimento passou a ser crucial para o desenvolvimento. Entre estes contam-se universidades, centros de pesquisa, prefeituras, agências de fomento à pesquisa, associações comerciais e industriais, entre outros. Esses atores têm como papel estimular as inovações, reduzir os custos de produção das empresas locais e estimular a ação das empresas nos mercados. O sucesso dessa ação está estritamente relacionado com o papel do sistema institucional em estimular a interação entre os atores e o aprendizado coletivo através da cooperação e dos acordos entre empresas e organizações. O grande número de conceitos e teorias desenvolvidos após 1970 (ressaltadas no Capítulo 2) mostraram e enfatizaram esses fatores.

Em resumo, a política económica local está associada a uma abordagem de baixo para cima da política de desenvolvimento, na qual são os atores locais que desempenham o papel central em sua definição, execução e controle. Em suas formas mais avançadas, os atores locais organizam-se formando redes, que servem de instrumento para conhecer e entender a dinâmica do sistema produtivo e das instituições, bem como para conjugar iniciativas e executar as ações que compõem a estratégia de desenvolvimento local (BARQUERO, 2002, p. 29).

Assim, após 1970 novas formas de intervenção política foram desenvolvidas para estimular o desenvolvimento regional, estando as inovações no centro dessas políticas públicas. O Quadro 13 faz uma síntese das teorias sobre desenvolvimento local e regional e suas relações com as políticas públicas.

Quadro 13 - Síntese das principais características e críticas das teorias sobre desenvolvimento local e regional

Teoria	Autores principais	Período (décadas)	Principais argumentos	Orientação de política	Críticas
Teorias Neoclássicas	Harrod, Domar, Solow	1940, 1950 e 1960	Livre funcionamento do mercado onde a acumulação do capital privilegia o espaço como um todo e que o desenvolvimento regional vem por arrasto. A desigualdade é um mal necessário ao processo de desenvolvimento.	Na delimitação da política geral, pouca importância dá a medidas que visam suprimir assimetrias territoriais.	Ausência de “espaço”; pouca capacidade explicativa sobre o crescimento das regiões.
Teorias Keynesianas	North, Myrdal, Hirschman, Perroux	1960, 1970	Livre funcionamento do mercado juntamente com a intervenção do Estado. Combinação ótima entre aumento da competitividade da produção regional, por um lado, e o melhoramento da qualidade de vida regional, por outro, muito embora a competitividade esteja considerada o fator dominante. Promoção de uma distribuição interterritorial mais equilibrada do valor adicionado.	Redução das assimetrias inter-regionais por via da limitação das imperfeições no mercado (em geral) e o de trabalho (em particular): políticas realçam investimentos nas infraestruturas físicas e sociais e a promoção de deslocalização empresarial para as regiões menos favorecidas, privilegiando a desconcentração espacial de serviços públicos e parcerias com grandes atores empresariais.	Resultados incertos das políticas de intervenção; capacidade limitada de investimentos local; desenvolvimento de indústrias inadequadas (“sem raízes”) e não conectadas para a região;
Distritos Industriais	Marshall, Becattini, Bagnasco, Garofoli, Antonelli, Amin	1920... 1970 até o presente	Caracterizado por uma forte divisão local do trabalho entre empresas especializadas em diferentes fases do ciclo produtivo; forte concentração de PME num setor e indivisibilidade do sistema industrial em relação a sociedade local. Predomínio de formas de conhecimento tácito constitui um importante atributo do “distrito industrial” (a experiência e competências disponíveis na envolvente externa às empresas suscetíveis de serem utilizadas).	Políticas de promoção das qualificações do trabalho, do reforço da dimensão institucional e do incremento do capital relacional.	Alguns distritos industriais são atravessados por fortes redes de subcontratação controladas por um número de empresas poderosas, com repercussões negativas no mercado de trabalho e nas dinâmicas sociais; sucesso discutível desde modelo e fragilidade de inserção na economia global.
Sistema de produção localizado ou local	Freeman, Lundvall, Cooke, Morgan	Desde finais de 1980 até o presente	No SRI, a inovação é entendida como um processo iterativo, cumulativo e específico da investigação e desenvolvimento (em contraste com o modelo linear de inovação). A empresa ocupa uma posição central no SRI, mas depende fortemente das dinâmicas dos atores dos sistemas financeiro, educação e formação, ciência e tecnologia. As dinâmicas de conhecimento de aprendizagem estão sujeitas ao trajeto tecnológico da região (<i>path dependency</i>).	Política promove a capacitação institucional dos diversos agentes do sistema regional de inovação e a sua interação.	Teoria construída a partir da “política” (teorização <i>ex post</i> da intervenção pública); visão da região como espaço delimitado e, assim, dificuldade em integrar as redes de inovação multilocais.
Meios inovadores	Aydalot, Camagni, Maillat, Crevoisier, Quévit	1980 até o presente	O “meio” detém um papel gerador de efeitos dinâmicos inovadores, em resultado especialmente da existência de processos de aprendizagem coletivos e da redução da incerteza e risco associada à inovação. Três espaços funcionais para a empresa: produção, mercado e “espaço de suporte”. Este último se constitui pelas redes de organização dos fatores, relações estratégicas entre empresas, fornecedores e clientes e entre as empresas e outros agentes do meio. A teoria sublinha a função das instituições locais na criação e apoio às empresas inovadoras.	Política deve estimular os processos de aprendizagem nos “meios inovadores” e integrar a política de inovação na política de desenvolvimento territorial.	Dificuldades de aplicação do conceito; teoria tipicamente tautológica, (a inovação decorre da existência do meio inovador e este caracteriza as regiões onde ocorre o processo de inovação); as relações de interdependência entre o “meio inovador” e a economia global são pouco estudadas.

Novos Espaços Industriais (NEI)	Scott, Storper, Walker	1980, 1990	As mudanças tecnológicas radicais abrem “janelas de oportunidade de localização”. A formação de redes de empresas em contextos de proximidade espacial evita um aumento dos custos de transporte, diminui os custos de transação e facilita as dinâmicas localizadas de inovação em simultâneo com um aprofundamento da divisão social do trabalho e um aumento das formas de interdependência no sistema industrial.	Interação entre aglomerações de sistemas de inovação e a regulação social; promoção das redes de inovação.	Combinação pouco clara e explícita dos fatores causais e contingentes que estão na base da formação do NEI; trata-se de formações espontâneas, quase acidentais, pelo que a margem de manobra para a formulação de políticas é reduzida.
<i>Clusters</i>	Porter, Saxenian	Desde 1990	O sucesso competitivo de uma economia regional (ou nacional) assenta num reduzido número de empresas localizadas de setores inter-relacionados. Um <i>cluster</i> diz respeito a um conjunto de atividades económicas funcionalmente afins geograficamente concentradas.	Políticas orientadas para o reforço do <i>cluster</i> de acordo com o “diamante” da vantagem competitiva.	Relativa fragilidade na identificação de um <i>cluster</i> e na interpretação teórica das dinâmicas territoriais da inovação tecnológica. Reduzida preocupação com as relações sociais de produção e assimetrias de poder nas relações interempresariais.
Regiões Inteligentes/ <i>The learning region</i>	Florida, Cooke, Morgan, Asheim	1990	Em vez de privilegiar a produção de conhecimento e as práticas de aprendizagem de natureza territorial em relação às de carácter empresarial e funcionalista, o ponto crítico é explorar as relações entre essas duas vias institucionais de aprendizagem.	Territórios capazes de funcionarem como coletores e repositórios de conhecimentos e ideias, e de proporcionarem o ambiente e as infraestruturas facilitadoras dos fluxos de conhecimento, ideias e práticas de aprendizagem.	Imprecisão, ao seu carácter normativo, e a sua forte sobreposição com outros conceitos similares e sua estreita posição entre sistemas nacionais de inovação e redes de produção globais.
Arranjos Produtivos Locais (APLs)	Suzigan, IPARDES, Scatolin	1990, 2000	Resgate das políticas de desenvolvimento e da preocupação com as especificidades e dinâmicas territoriais e a consequente atenção às condições específicas de cada contexto local, consagrando o território como locus efetivo das políticas; Inclusão de atividades, regiões e atores geralmente não contemplados na agenda de políticas – destaque para os conjuntos de micro e pequenas empresas e empreendedores; e Intensificação das articulações e dos esforços de coordenação abrangendo as diferentes escalas, atores e focos de atuação.	O foco deve estar na promoção e no desenvolvimento de potencialidades e na valorização das oportunidades económicas, sociais, culturais, ambientais e de inovação no local;	Fragilidade para implementar políticas coordenadas de médio e longo prazo.
Nova geografia económica	Fujita, Krugman, Venables	1990, 2000	Explicar a formação de grandes variedades de aglomerações económicas no espaço geográfico; discutir sobre as decisões dos agentes económicos (em termos microeconómicos) a fim de explicar o quê forma a estrutura geográfica de uma região e por que ela se forma.	Considerar que esta estrutura é o resultado da tensão de forças que atraem e repulsam a atividade económica.	Pouca aplicação política efetiva

Fonte: Elaboração do autor a partir de Vale (2012), Diniz & Gerry (2009), Ramos Campos et al. (2014), Maillat (1998).

O certo é que o fracasso das políticas tradicionais *top-down*, verificado com a crise dos anos 1970, juntamente com os desafios gerados pela globalização, levou a uma reconsideração séria de desenvolvimento local e regional. Como resultado, uma série de políticas de desenvolvimento local e regional, numa perspectiva *bottom-up*, surgiram. Contudo, é importante frisar que a mudança de uma política centralizada e *top-down* para uma abordagem do desenvolvimento regional e local *bottom-up* não ocorreu de forma rápida, nem se fundamenta em uma base teórica claramente única ou definida (PIKE, RODRÍGUEZ-POSE & TOMANEY, 2006). As principais diferenças entre as abordagens de desenvolvimento *top-down* e *bottom-up* são apresentadas pelo Quadro 14, e encontram-se em cinco domínios:

Quadro 14 - Abordagens de desenvolvimento local e regional *bottom-up* (de baixo para cima) e *top-down* (de cima para baixo)

Políticas Tradicionais de Desenvolvimento (<i>top-down</i>)	Políticas de Desenvolvimento Local e Regional (<i>bottom-up</i>)
1. Abordagem <i>top-down</i> , em que as decisões sobre as áreas onde são necessárias intervenções são tomadas no centro nacional.	1. Promoção do desenvolvimento em todos os territórios com as iniciativas muitas vezes “vindas de baixo”.
2. Gerenciado pela administração central nacional.	2. Cooperação vertical, descentralizada entre os diferentes níveis de governo e cooperação horizontal entre os organismos públicos e privados.
3. Abordagem setorial para o desenvolvimento.	3. Abordagem territorial do desenvolvimento (localidade, <i>milieu</i>).
4. Desenvolvimento de grandes projetos industriais, que estimulará outras atividades económicas.	4. Aproveitamento do potencial de desenvolvimento de cada área, a fim de estimular a adaptação progressiva do sistema económico local com o ambiente económico em mudança.
5. Apoio financeiro, incentivos e subsídios como o principal fator de atração da atividade económica.	5. Provisão de condições essenciais para o desenvolvimento da atividade económica.

Fonte: Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006, p. 17).

1º) Enquanto no tradicional *top-down* o processo de decisão sobre a implementação de estratégias de desenvolvimento é realizado pelo governo central, com pouco ou nenhum envolvimento dos atores locais ou regionais, na abordagem *bottom-up* as práticas de desenvolvimento local e regional favorecem a promoção do desenvolvimento em todos os territórios através da mobilização do potencial económico e as vantagens competitivas de cada localidade e região. A iniciativa para a estratégia de desenvolvimento é então tomada localmente ou regionalmente ou com forte apoio local e/ou regional.

2º) Em segundo lugar, como resultado de onde e como as decisões são tomadas, as políticas tradicionais têm sido geralmente concebidas, geridas e implementadas pelo governo

nacional central. O envolvimento dos agentes locais e regionais na elaboração e implementação de estratégias de desenvolvimento local e regional implica, em contrapartida, um maior grau de coordenação vertical e horizontal de todos os atores envolvidos. A coordenação vertical implica a sincronização das instituições locais, regionais, nacionais e supranacionais ou internacionais. Já, a coordenação horizontal compreende atores locais públicos e privados envolvidos com as questões de desenvolvimento.

3º) A terceira diferença básica refere-se ao tipo de abordagem para o desenvolvimento. Políticas tradicionais têm geralmente foco na promoção de subsetores industriais específicos que contribuem para gerar dinamismo económico. Já a abordagem *bottom-up* adota um enfoque territorial como meio de alcançar o desenvolvimento económico. O diagnóstico das condições económicas, sociais e institucionais de cada território e a identificação do potencial económico local são os alicerces sobre os quais essas estratégias de desenvolvimento são construídas.

4º) Intimamente ligada à abordagem setorial da maioria das políticas tradicionais, era esperado o desenvolvimento de grandes projetos industriais para promover a dinamização económica e gerar as redes e cadeias de valor necessários para alcançar o desenvolvimento sustentável. Os problemas deste tipo de prática mudaram o foco e levaram os profissionais de desenvolvimento local e regional a identificar e utilizar o potencial de desenvolvimento económico de cada região e estimular a adaptação progressiva do sistema socioeconómico local e regional às mudanças nas condições económicas.

5º) As abordagens *top-down* e *bottom-up* também se diferenciam pela forma como atraem a atividade económica para as localidades e regiões. Enquanto as abordagens *top-down* têm se utilizado de apoios, pacotes de incentivos financeiros e subsídios a fim de atrair e manter a atividade económica, a abordagem *bottom-up*, em geral, tende a evitar tais pacotes de incentivos e concentrar-se na melhoria das condições do lado da oferta de base para o desenvolvimento e atração de mais atividade económica.

De forma geral, existem inúmeras vantagens sociais e económicas relacionadas com a adoção de estratégias *bottom-up* em um mundo globalizado, em comparação com o recurso a programas de desenvolvimento *top-down*. Tais benefícios estão listados no Quadro 15.

Quadro 15 - Benefícios sociais e económicos das políticas de desenvolvimento *bottom-up*

Benefícios	Principais Características
Sociais	<ul style="list-style-type: none"> • Estratégias de desenvolvimento <i>bottom-up</i> capacitam as sociedades locais e geram o diálogo local, estimulando as pessoas a desenvolver um grau de autonomia e a adotar uma postura mais pró-ativa em matéria de desenvolvimento sustentável e do seu próprio futuro económico, social e político. • Estratégias de desenvolvimento <i>bottom-up</i> podem ajudar a tornar as instituições locais e regionais mais transparentes e responsáveis e promover o desenvolvimento da sociedade civil local.
Económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Estratégias de desenvolvimento <i>bottom-up</i>, devido ao objetivo de integrar a atividade económica de um território e supor que qualquer atividade económica que se encontra no mesmo território é dependente das condições económicas específicas e das vantagens comparativas deste, geram um crescimento económico e do emprego sustentáveis nas empresas mais capazes de resistir a mudanças no ambiente económico global. • Estratégias de desenvolvimento <i>bottom-up</i>, como resultado do envolvimento dos atores locais e o enraizamento da atividade económica em um território, contribui para uma melhoria geral na qualidade dos empregos.

Fonte: Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006, p. 19).

Conforme ressaltado por Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006) deve-se levar em consideração também a existência de desvantagens associadas a políticas de desenvolvimento *bottom-up* e que esta abordagem não é isenta de riscos, onde a principal desvantagem é que ela pode ser extremamente demorada. O desenvolvimento de coalizões locais e regionais e a coordenação das partes interessadas locais e regionais entre si e com outros atores institucionais exige um esforço de organização enorme e consome uma quantidade considerável de tempo e recursos, mesmo antes do processo de desenvolvimento ter se iniciado. E mesmo quando as coalizões locais e regionais são estabelecidas, não há garantia de curto prazo - ou mesmo a médio e longo prazo - de sucesso.

Os autores também ressaltam sobre o risco de não ser capaz de identificar, projetar ou implementar a estratégia de desenvolvimento mais adequada. Em um contexto em rápida mutação e complexidade, esta é uma tarefa difícil. O envolvimento dos agentes locais e regionais pode oferecer inúmeras vantagens, como o empoderamento das sociedades locais, uma maior transparência, prestação de contas e uma maior proximidade com aqueles que têm de contribuir e acabam por beneficiar mais com o processo de desenvolvimento. Também se pode encorajar mais a população local, os atores económicos locais, em particular, a assumir uma postura mais ativa no seu futuro e a assumir mais riscos. Mas o contrário também pode ocorrer: pode resultar na adoção de estratégias de desenvolvimento desequilibrado, cuja capacidade de estimular o desenvolvimento sustentável em médio prazo é questionável; ou de grupos de interesse, onde o desejo público de resultados rápidos, muitas vezes em combinação

com a presença de políticos populistas, leve à negligência das estratégias mais equilibradas, com impacto em longo prazo.

Não somente as teorias ou as políticas públicas sofreram grandes mudanças na segunda metade no século XX, mas também o contexto económico mudou. Com isso, nos anos de 1990, ocorreram novas mudanças no teor das políticas públicas regionais e urbanas. Marques da Costa (2000) sintetiza essas mudanças em seis principais aspetos:

1º) A renovação da importância do ordenamento do território. Em um mundo cada vez mais globalizado, onde a inovação e a competitividade ganham cada vez mais importância como fatores de integração do sistema produtivo local no sistema produtivo globalizado e com a valorização das redes transnacionais de transporte e de comunicação que condicionam uma evolução desigual dos distintos territórios, cresce a valorização do ordenamento territorial como forma de amenizar estes desequilíbrios;

2º) A relação com o conceito de “rede” como forma de integrar económica, social e culturalmente as regiões em redes de regiões com aptidões funcionais semelhantes ou complementares, geograficamente próximas ou não;

3º) Importância dos fatores imateriais (humanos) como a valorização das especificidades regionais e as respostas ou políticas locais;

4º) Incorporação do conceito de desenvolvimento sustentável, nomeadamente incluído nas políticas a partir da Conferência Rio 92;

5º) As novas formas de contratualização, onde diferentes tipos de autoridades e instituições locais (públicas e privadas) se unem para encontrar novas formas de financiamento e de entendimento como resposta às dificuldades locais e regionais;

6º) A importância do marketing territorial, onde diferentes tipos de cidades (das grandes às pequenas) realizam e desenvolvem projetos desportivos, culturais ou turísticos como forma de realizarem grandes investimentos em infraestrutura e reabilitação urbana¹⁵.

No início do século XXI todas essas características continuam importantes e são cada vez mais enfatizadas nas discussões sobre as políticas públicas de desenvolvimento regional e local. Claro que ainda persistem grandes diferenças entre os tipos de abordagens das políticas adotadas pelos países centrais com os demais países, pois os mesmos estão em um momento económico diferente, como é o caso do Brasil e que será enfatizado a seguir.

¹⁵ Um exemplo recente é o caso do Brasil com a Copa do Mundo de 2014 e o município do Rio de Janeiro com os Jogos Olímpicos de 2016.

4.2 AS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO BRASIL: UMA BREVE CRONOLOGIA

Houve diferentes formas de atuação do Estado nacional no processo de desenvolvimento económico e regional do Brasil. As políticas públicas tiveram inicialmente o objetivo de criar infraestruturas de apoio à atividade económica produtiva e social e com menos ênfase, de diminuir as assimetrias regionais. Somente mais recentemente essa ênfase foi colocada numa agenda efetiva das políticas públicas nacionais. É neste contexto que Simões & Cruz Lima (2009) resumem em quatro diferentes formas a atuação do Estado no processo de desenvolvimento económico regional do Brasil durante a sua história:

- i) o Estado como principal **condutor** do crescimento: as metas do programa de industrialização tornaram-se o principal objetivo das políticas económicas nacionais (cambial, tarifária e creditícia);
- ii) o Estado como **regulador/mediador** das relações entre as classes operária e patronal e dos conflitos intracapitalistas: criação de instituições para diminuir o conflito mercantil de tais relações e impor soluções que permitissem o bom andamento do processo de industrialização;
- iii) o Estado como **produtor**: grande parte dos serviços públicos, relativos inclusive às atividades de infraestrutura – rodovias, transporte marítimo, abastecimento de água, eletricidade, comunicações–, foi estatizada ou já nasceu sob a forma estatal, bem como atividades voltadas para a produção de bens intermediários, como petróleo, siderurgia, mineração e química; e
- iv) o Estado como **financiador** do desenvolvimento: ampliação de seu papel de captador de recursos e de seu direcionamento para os setores de interesse. Percentual significativo da poupança nacional era administrada pelo sistema público de crédito, que controlava sua aplicação e assim conduzia a evolução da industrialização brasileira (SIMÕES & CRUZ LIMA, 2009, p. 28).

Desde o início, o governo detinha papel importante em prover e produzir determinados bens e serviços. Isso se justificou, em grande parte, pelas questões ideológicas intimamente relacionadas ao *mainstream* económico sobre a questão regional. Neste período de expansão da economia brasileira o que estava em evidência no meio teórico eram as teorias desenvolvidas por Perroux, Boudeville, Myrdal, Hirschman e North (ressaltadas no Capítulo 2), e estas tiveram grande impacto sobre o planeamento regional e as políticas económicas adotadas no país, assim como também ocorreu nos países centrais mencionados anteriormente.

Além disso, inicialmente, a noção de desenvolvimento estava muito associada com o conceito de crescimento económico, entendido como o processo pelo qual o sistema económico criava e incorporava o progresso técnico e os ganhos de produtividade ao nível das empresas. Porém, os projetos de industrialização não foram suficientes para garantir processos socialmente incluídos, capazes de eliminar a pobreza estrutural e combater as desigualdades regionais e sociais, conforme se verá adiante.

Neste contexto, a seguir serão descritos com mais detalhes alguns dos planos ou programas de desenvolvimento que tiveram maior impacto nas questões regionais do Brasil.

4.2.1 A busca pela industrialização, crescimento e estabilização da economia até 1990

O planejamento do desenvolvimento no Brasil começou a ser pensado somente a partir de 1940, com contribuição técnica do exterior. No período de 1944 a 1948 foi implementado o plano de obras e equipamentos como resultado das missões técnicas norte-americanas que foram encarregadas de diagnosticar os problemas brasileiros e indicar as vias para a superação destes problemas, sendo elas: a Missão Taub (1942) e a Missão Cooke (1943). Ambas tiveram profunda influência na formação dos técnicos brasileiros, no tocante ao planejamento. Este plano tinha como objetivos principais apoiar obras públicas e indústrias básicas. Com vida curta, foi implementado apenas nos dois primeiros anos e, em 1946, devido a problemas económicos em seu orçamento foi incorporado ao Orçamento Geral da República.

De forma geral, o Quadro 16 apresenta uma cronologia dos principais planos de incentivo ao crescimento e desenvolvimento regional, nos diferentes governos do Brasil até 1990. A seguir, os considerados mais importantes serão mais bem detalhados.

Quadro 16 - Cronologia dos Planos e Programas de Desenvolvimento no Brasil até 1990

PLANO	PERÍODO
• Plano Especial de Obras Públicas e Aparelhamento da Defesa Nacional	1939-1944
• Plano de Obras e Equipamentos	1943-1946
• Plano Salte	1950-1951
• Plano de Metas	1956-1961
• Plano Trienal	1963-1964
• Plano de Ação Económica do Governo (PAEG)	1964-1967
• Plano Decenal	1967
• Primeiro Orçamento Plurianual de Investimentos	1968-1970
• Programa Estratégico de Desenvolvimento	1968-1970
• Plano Metas e Bases Para a Ação do Governo	1970-1973
• I Plano Nacional de Desenvolvimento	1972-1974
• II Plano Nacional de Desenvolvimento	1975-1979
• III Plano Nacional de Desenvolvimento	1980-1985
• I Plano Nacional de Desenvolvimento da Nova República	1986-1989
• Plano de Ação Governamental	1987-1991
• Constituição Federal de 1988 que tornou obrigatório os PPAs	1988

Fonte: Elaborado pelo autor.

Ainda no final da década de 1940 foi idealizada pelo governador da época, Eurico Gaspar Dutra, a elaboração do Plano SALTE (saúde, alimentação, transportes e energia), que deveria vigorar entre 1950 e 1954.

(...) não se tratava de um plano econômico completo, mas de um plano quinquenal de dispêndio público nos quatro setores que acabamos de mencionar. Pode ser encarado como uma reação à ênfase dada pela *Missão Cooke* à necessidade de industrialização e ao surto generalizado de desenvolvimento industrial do período de guerra, que tornava a economia cada vez mais desfasada em outros setores (como nos transportes, energia, suprimento alimentar e saúde), fazendo aparecer inúmeros pontos de estrangulamento. (BAER, 1983, p. 32).

Porém, a aplicação do Plano SALTE foi muito frágil em relação aos métodos utilizados, especialmente em face das dificuldades financeiras e não resistiu a mais de um ano (BAER, 1983). Já no segundo Governo Vargas (1951/1954), houve uma segunda tentativa de planejamento, mais completo, através da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos.

Nessa oportunidade, a Comissão fez um dos mais completos levantamentos da economia brasileira, além de propor uma série de projetos de infraestrutura com seus programas de execução, abrangendo projetos de modernização de vias férreas, portos, navegação de cabotagem, geração de energia elétrica, etc. A Comissão sugeriu, também, medidas para superar as disparidades regionais de renda, isto é, para melhor integrar o Nordeste ao restante da economia nacional e para alcançar a estabilidade monetária. O plano da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos conduziu à criação do BNDES, que tinha por objetivo analisar e financiar diversos projetos de desenvolvimento. Mais do que o Plano Salte, o trabalho da Comissão incentivou a execução de projetos em setores retardatários da economia e que poderiam, em curto prazo, transformar-se em pontos de estrangulamento (ALCOFORADO, 2003, p. 135-136).

Outro amplo programa de investimentos públicos e privados foi elaborado durante o Governo de Juscelino Kubitschek entre 1956 e 1961, onde foram realizados investimentos maciços na implantação da indústria pesada e de bens de consumo duráveis. Esses investimentos reforçaram a concentração industrial na região (já concentrada) de São Paulo. Havia a ideia de que o crescimento de São Paulo se irradiaria para as outras regiões, por também depender de uma maior complementaridade dos setores industrial e agrícola com outras regiões do país. Mas ocorreu o contrário: a concentração industrial em São Paulo foi ampliada e as desigualdades com as demais regiões aumentaram.

(...) o governo Juscelino Kubitschek levou avante em 1956 o processo de substituição de importações iniciado em 1930 com o governo Vargas e que o crescimento da economia brasileira se realizou naquele período graças aos investimentos governamentais financiados com a inflação e investimentos diretos do exterior. Inúmeras empresas estrangeiras se estabeleceram no Brasil atraídas pelas facilidades fiscais e financeiras oferecidas pelo governo. (...) o processo de industrialização foi retomado com a expansão da indústria de bens de consumo e o governo federal, além de promover a construção de Brasília, realizou vultosos investimentos na

infraestrutura de energia e de transportes para viabilizar a indústria automobilística em implantação no país e a integração do mercado interno. (ALCOFORADO, 2000, p. 103)

Também durante o governo de Juscelino Kubitschek (JK) foi criado o Conselho Nacional de Desenvolvimento que formulou o Programa de Metas (também conhecido como Plano de Metas), objetivando acelerar o processo de industrialização do país e também de construir a nova capital federal, Brasília, no Planalto Central. Com isso, pensava-se, mais uma vez, que o crescimento do “centro” do país poderia se irradiar para as demais regiões através da construção de redes de transporte interligando a nova capital aos principais centros urbanos. No Plano de Metas a industrialização seria a partir da implantação da indústria pesada, de bens de consumo duráveis (automóveis, eletrodomésticos, principalmente), e de bens intermediários (combustíveis líquidos, siderurgia, alumínio, papel e celulose, etc.). O Plano de Metas

(...) não representava um plano geral de desenvolvimento global. Nele não estavam abrangidas todas as áreas de investimento público nem todas as indústrias básicas, da mesma forma que não procurou conciliar as necessidades de recursos nos setores abarcados pelo plano com as dos setores não incluídos, nem tampouco com a disponibilidade global de recursos. Fixaram-se metas de cinco anos para 30 setores básicos da economia, tanto de infraestrutura como diretamente produtivos, metas a serem cumpridas em conjunto pelo governo e a iniciativa privada. Cinco grandes áreas foram cobertas: energia, transporte, alimentação, indústrias básicas e educação (especialmente a formação de pessoal técnico) (BAER, 1983, p. 56).

Além das estratégias do Plano de Metas, também foram criados diversos incentivos (fiscais, financeiros e cambiais) para a atração de capital para as regiões periféricas. Foram os casos do Nordeste com a criação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), da Amazônia com a criação da Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e da Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA), do Centro-Oeste, Espírito Santo e parte do norte de Minas Gerais.

Conforme se pode observar até então, esses planos possuíam claros indícios da influência das teorias da economia regional sobre o planejamento econômico regional, apesar da diminuição das disparidades regionais nunca ter-se constituído uma prioridade da política econômica nacional. Conforme ressaltam Simões & Cruz Lima (2009), neste período observou-se uma escolha pelo desenvolvimento nacional, ainda que não completamente articulado, ignorando por vezes os desequilíbrios gerados pelos próprios planos.

As recomendações de políticas econômicas do Plano de Metas evidenciavam as necessidades de implantação de novas plantas industriais para dinamizar o território nacional, seguindo as bases teóricas desenvolvidas por Perroux e Boudeville. Foram realizados investimentos consideráveis nas indústrias de bens de consumo duráveis, especialmente na indústria automobilística, cujo

potencial de geração de efeitos de encadeamento *à la Hirschman* era bastante elevado, apesar de não haver maiores preocupações com a dispersão da mesma no território nacional. Além disso, grande ênfase foi concedida à importância dos investimentos em infraestrutura, considerados essenciais para a continuidade do processo de crescimento econômico, como destacado por todos os teóricos analisados (SIMÕES & CRUZ LIMA, 2009, p. 29).

A década de 1970 foi rica em planos nacionais de desenvolvimento (PND)¹⁶. Foi sem dúvida o período em que ocorreram as principais alterações da estrutura produtiva em todo o Brasil, como resultado de políticas públicas. Nesta década houve dois grandes planos de desenvolvimento que, a partir de seus resultados positivos, foram responsáveis por tornar esta década como a década do milagre econômico brasileiro. Vejamos:

1º) No governo Garrastazu Médici (1969/1974), o 1º PND entre 1972 e 1974 que tinha como objetivos nacionais principais:

Colocar o Brasil, no espaço de uma geração, na categoria de nação desenvolvida; Duplicar, até 1980, a renda *per capita* do país (em comparação com 1969); Expandir o PIB (...); Investimentos nas áreas de siderurgia, petroquímica, transporte, construção naval, energia elétrica e mineração; Prioridades sociais: agricultura, programas de saúde, educação, saneamento básico e incremento à pesquisa técnico-científica; Ampliação do mercado consumidor e da poupança interna com os recursos do PIS e do PASEP; Aumento da taxa de investimento bruto de 17% em 1970 para 19% em 1974 (MATOS, 2002, pg. 46-47).

Durante esse período, houve expansão da fronteira econômica para o oeste do Brasil, consolidou-se o desenvolvimento no centro sul e ocorreram as primeiras tentativas de industrialização do Nordeste. Pode-se afirmar que foi o primeiro grande plano em que houve explícita preocupação com a redução das disparidades regionais e com a integração nacional. Outro resultado expressivo foi a relativa modernização da economia brasileira. Uma das características mais marcantes deste período foi o crescimento econômico e baixas taxas de inflação.

2º) No governo Ernesto Geisel (1974/1979): no II PND entre 1975 e 1979 foram definidos como objetivos: completar a estrutura industrial brasileira, substituir importações de insumos básicos e bens de capital, superar os problemas cambiais resultantes da crise do petróleo com o desenvolvimento de projetos de carvão, não ferrosos, álcool da cana, energia elétrica e petróleo e petroquímica implantados na década de 1970 em várias partes do país e contribuir para a desconcentração da atividade produtiva no Brasil. O governo do general Ernesto Geisel representou o último ato da experiência desenvolvimentista vivida pelo Brasil no século XX.

¹⁶ Maiores detalhes sobre os PNDs ver Brasil (1973, 1975, 1981).

O plano realizou alterações nas prioridades de industrialização brasileira: o setor de bens de consumo duráveis para o setor produtor de meios de produção, principalmente a indústria siderúrgica, máquinas, equipamentos e fertilizantes, sendo as empresas estatais o agente central destas transformações. O plano enfatizou a abertura na política externa, o mercado interno e a empresa privada nacional, o combate à inflação, a exploração do potencial hidrelétrico e a continuação do processo de substituição de importações. A principal meta do II PND era a manutenção da taxa de crescimento económico em torno de 10% a.a., com crescimento industrial de 12%. (MATOS, 2002, pg. 50).

O II PND também apresentou resultados positivos e é considerado, juntamente com o Plano de Metas (1956-60) e o Plano de Ação Económica do Governo (PAEG) em 1964, como o principal plano de dinamização da economia nacional durante o século XX. Na década de 1980 houve uma terceira iniciativa de se desenvolver o III PND, mas sem muito sucesso.

3º) No governo João Figueiredo (1979/1985) o III PND entre 1980 e 1985, que tinha como objetivos prioritários:

Acelerado crescimento da renda e do emprego; melhoria da distribuição da renda, com redução dos níveis de pobreza absoluta e elevação dos padrões de bem-estar das classes de menor poder aquisitivo; redução das disparidades regionais; contenção da inflação; equilíbrio do balanço de pagamentos e controle do endividamento externo; desenvolvimento do setor energético; aperfeiçoamento das instituições políticas (MATOS, 2002, pg. 69).

Entretanto, os anos de 1980 não foram positivos para os projetos de desenvolvimento:

Chegada a *Grande Crise* (o período pós-1980), o que assistiríamos seria o gradativo abandono das políticas (nacional e regional) de desenvolvimento, culminando inclusive com o fechamento de suas instituições regionais de planeamento, em 2001. A Crise da Dívida (a década de 1980) debilitou financeiramente o Estado nacional, encolhendo com isso o investimento público e o crescimento da economia. O quadro se agravaria sobremodo com a instituição das políticas de cunho neoliberal a partir de 1990. Permaneceram baixos o investimento e o crescimento, fenecendo as políticas em prol de um efetivo desenvolvimento regional (CANO, 2008, p. 15).

Um dos problemas das políticas de descentralização industrial, até então desenvolvidas, foi o fato de que, apesar do objetivo de se criar polos de crescimento (e não de desenvolvimento!) não foram levados em conta os aspetos particulares de cada região. A postura era mais de copiar estratégias internacionais de desenvolvimento sem considerar a realidade local e as repercussões nos espaços regionais e nacional. Mas essa não foi uma realidade unicamente brasileira. Conforme se ressaltou na secção anterior muitos países centrais também copiaram projetos de desenvolvimento dos países pioneiros nesta matéria.

Este modelo de ação estatal – desenvolvimentista – encontrou seus limites em meados da década de 70 e início dos anos 80, bem como suas recomendações de políticas, devido à reversão das condições internacionais (choques do petróleo, aumento dos juros, restrições de financiamento, etc.) e aos desequilíbrios internos (inflação, endividamento, crise fiscal, etc.), que levaram à estagnação econômica dos países periféricos. Estes fatos levaram ao abandono do Estado como possível agente do desenvolvimento e expandiram o discurso neoliberal nos anos 80 de que a excessiva intervenção estatal distorcia o processo de alocação de recursos, elevava a concentração de renda e contribuía para a pobreza e a exclusão. (...). As ações de desenvolvimento regional perderam força, assim como as instituições destinadas à formulação e execução de políticas públicas dirigidas às regiões menos favorecidas (SIMÕES & CRUZ LIMA, 2009, p. 30-31).

Conforme destacam Theis & Keiser (1998), apesar de a política econômica ortodoxa dos anos 1980 não poder ser considerada vitoriosa devido, principalmente, aos problemas da dívida externa, altas taxas de inflação e ao elevado índice de desemprego que não foram resolvidos, não se pode deixar de destacar o fato de que a economia brasileira passou a ter uma indústria que exporta e experimentou uma relativa reestruturação. Mas, segundo Berocan Leite (2011) essa reestruturação ocorreu em função de incentivos fiscais praticados por municípios e por Estados para a atração de investimentos, e não por qualquer tipo de política de desenvolvimento do Governo Federal. Isso ocorreu nas décadas de 1980 e 1990.

Apesar deste panorama, não se pode deixar de ressaltar a importância da Constituição Federal (CF) de 1988 neste processo, o que concedeu aos municípios e Estados a possibilidade de criarem formas específicas de atração a capital produtivo. Além disso, a CF também colocou a obrigatoriedade dos Planos Plurianuais (PPAs) aos municípios e Estados, incluindo, de vez, a obrigatoriedade do planejamento em todas as esferas governamentais. Conforme destaca Faria (1990), a Carta Magna também definiu as ações de planejamento econômico:

Art. 21. Compete à União: IX – elaborar e executar planos nacionais e regionais de ordenação do território e de desenvolvimento econômico e social (...).

Art. 174. Como agente normativo e regulador da atividade econômica, o Estado exercerá, na forma da lei, as funções de fiscalização, incentivo e planejamento, sendo este determinante para o setor público e indicativo para o setor privado.

§ 1º – A lei estabelecerá as diretrizes e bases do planejamento do desenvolvimento nacional equilibrado, o qual incorporará e compatibilizará os planos nacionais e regionais de desenvolvimento. (FARIA, 1990, p. 91).

A CF de 1988, também considera a destinação de “3% do produto da arrecadação dos impostos sobre a renda proveniente de qualquer natureza e sobre produtos industrializados para aplicação em programas de financiamento aos setores produtivos das Regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste” (HESPANHOL, 2013, p. 59). Essa característica foi primordial para o aumento dos investimentos nas regiões menos dinâmicas do Brasil.

4.2.2 O planejamento e o desenvolvimento regional: o dinamismo a partir da demanda interna

Na década de 1980, o Estado se ausentou do setor produtivo, concentrando suas forças na tentativa de estabilizar preços, com políticas muito localizadas de desenvolvimento, não abrangendo as regiões menos dinâmicas. Ocorreu uma mudança em relação à perspectiva do próprio desenvolvimento, abandonando-se um pouco as ideias de Perroux e analisando os problemas regionais mais em ordem local.

Foi a partir de 2000 que o planejamento do desenvolvimento entrou efetivamente na agenda das políticas públicas. O Quadro 17 apresenta os principais programas e políticas desenvolvidos a partir deste período no Brasil.

Quadro 17 - Cronologia dos Planos e Programas de Desenvolvimento no Brasil após 1990

PLANO	PERÍODO
• PPA do Primeiro Governo Fernando Henrique Cardoso	1996-1999
• PPA do Segundo Governo Fernando Henrique Cardoso	2000-2003
• Programa de Desenvolvimento Integrado e Sustentável de Mesorregiões Diferenciadas (PROMESO)	2000-2003
• Pol. Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior do Governo Federal (PITCE)	2003
• Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR)	2003-2012
• PPA do Primeiro Governo Lula	2004-2007
• PPA do Segundo Governo Lula	2008-2011
• Política de Desenvolvimento Produtivo	2008-2013
• Programa Território da Cidadania	2008
• I Programa de Aceleração do Crescimento (PAC)	2007-2010
• II Programa de Aceleração do Crescimento (PAC)	2008-2014
• Plano Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação	2007-2010
• Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV)	2009
• Comissão Permanente para o Desenvolvimento e a Integração da Faixa de Fronteira (CDIF)	2010
• Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP)	2011
• A Nova Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR II)	2013-2018
• Observatório do Desenvolvimento Regional (ODR)	2013
• PPA do Primeiro Governo Dilma	2011-2014
• PPA do Segundo Governo Dilma	2015-2018
• III Programa de Aceleração do Crescimento (PAC)	2015-2018

Fonte: Elaborado pelo autor.

A partir de 1990, a ideologia do planejamento mudou, começando com os PPAs dos Governos FHC (Fernando Henrique Cardoso):

Durante os dois mandatos do governo FHC foram implementados dois planos plurianuais: o “Programa Brasil em Ação”, no primeiro mandato (1995-1998), e “Avança Brasil”, no segundo (1999-2002). Nos dois planos foi privilegiada a realização de investimentos nas regiões mais atrativas aos capitais privados, sendo aportados recursos públicos na melhoria da infraestrutura de

transportes e comunicações nas regiões dotadas de maior competitividade, nas quais a iniciativa privada já vinha atuando na exploração de commodities agropecuárias e minerais (...), em detrimento das regiões menos competitivas e de menor interesse dos capitais privados nacionais e estrangeiros (HESPANHOL, 2013, p. 60-61).

Mas, segundo Bacelar (2000), os planos desenvolvidos pelo governo FHC priorizaram a integração dos espaços dinâmicos do Brasil, ou seja, ampliaram a competitividade dos espaços que já eram competitivos, concentrando investimentos no Sul e Sudeste, na fronteira Noroeste e em pontos dinâmicos do Nordeste e Norte, secundarizando a integração interna e os espaços menos dinâmicos. Com isso, os espaços menos competitivos se utilizaram de incentivos fiscais para atrair empresas e outros investimentos.

A ausência de uma política regional explícita se constitui em um dos fatores do recrudescimento das desigualdades inter e intrarregionais no Brasil, agravadas pela prática do “federalismo competitivo”, representado pela guerra fiscal adotada por estados e municípios, com o objetivo de atrair investimentos privados. Em contraposição a um federalismo cooperativo, que deveria ser estimulado pelo governo federal, a desconcentração produtiva acabou ocorrendo à custa de doação de terrenos e isenção de impostos. Ademais, o aparato institucional e os instrumentos voltados ao desenvolvimento regional se extinguíram ao final dos anos 90 do século passado (BEROCAN LEITE, 2011, p. 2).

Assim, e conforme aponta Araja (2000), o final dos anos 1990 colocou o desafio de articulação da questão regional brasileira à escala nacional de modo a superar os efeitos desestruturantes e fragmentadores do espaço nacional gerados pelas formas de inserção do país na economia internacional e também da preferência de investimentos efetuados nas áreas dinâmicas nacionais. Esse cenário, só vai mudar a partir de 2003:

As regiões deprimidas, especialmente o Nordeste do País, voltaram a receber tratamento diferenciado da esfera federal a partir do governo Lula, iniciado no ano de 2003, por meio do estabelecimento de algumas políticas específicas (...). Tais programas direcionaram investimentos públicos prioritariamente para as áreas menos dinâmicas do país, situadas especialmente nas regiões Nordeste e Norte (HESPANHOL, 2013, p. 61).

A partir de 2003 a política econômica é de cunho redistributivo e aumentou a renda da população mais pobre do país. O governo deu maior atenção à política industrial lançando, em 2004, a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), que em 2008 se desdobrou num programa de defesa do setor industrial – Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) –, preocupado em impulsionar a competitividade da indústria brasileira. Esta política foi concebida como uma política de longo prazo, tendo como pilares a inovação e a agregação de valor aos processos, produtos e serviços da indústria nacional. Havia três eixos complementares que a PITCE abrangia, conforme detalha IATDI (2015, p. 2-3):

- O primeiro eixo é composto por linhas de ações horizontais que contribuem para a modernização industrial, para o aumento da capacidade inovadora das empresas, para inserção das empresas brasileiras no mercado internacional e para o aperfeiçoamento do ambiente institucional e económico. Tais ações compreendem: melhoria dos processos de obtenção de marcas e patentes, metrologia, certificação de processos e produtos, novas linhas de financiamento à inovação, programas de treinamento profissional, etc.

- O segundo eixo define como estratégicos os setores de software, semicondutores, bens de capital e fármacos e medicamentos. As áreas de software, semicondutores e bens de capital foram definidas como prioritárias por que estão presentes na quase totalidade das atividades de produção industrial e são elementos fundamentais na modernização da estrutura industrial brasileira. A área de fármacos e medicamentos foi definida como prioritária pela sua capacidade de melhorar as condições de vida da população, de reduzir a dependência externa, além de possibilitar um melhor retorno económico advindo do processo de inovação e lançamento de novos produtos e processos.

- O terceiro eixo da PITCE aborda as atividades portadoras de futuro, biotecnologia, nanotecnologia e energias renováveis. Nestas áreas o Brasil destaca-se pela sua infraestrutura tecnológica voltada para pesquisa, desenvolvimento e inovação, enorme biodiversidade e excelentes condições de clima e solo para produção de biomassa a ser convertida em energia.

Segundo IATDI (2015), até 2006, os investimentos em Ciência, Tecnologia e Inovação realizados por todos os órgãos do Governo Federal aumentaram de 9,5 bilhões de reais em 2002 para 15 bilhões de reais em 2006, representando, no ano de 2006, 1,3% do Produto Interno Bruto brasileiro. Mas, o valor ficou ainda longe da meta do Governo Federal de investir 2,0% do PIB nacional no setor.

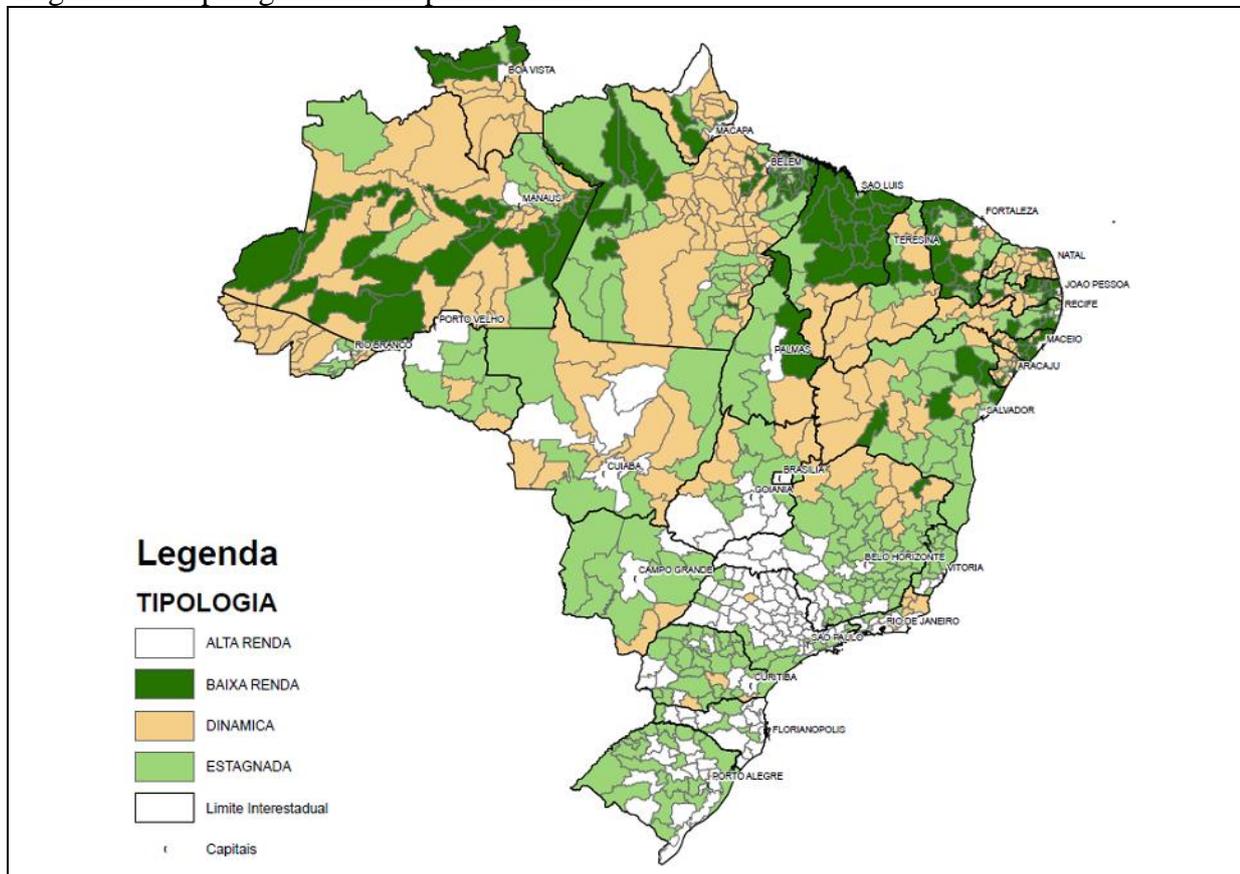
O objetivo de atingir o desenvolvimento regional foi formulado em 2003 e institucionalizado em 2007, por meio do Decreto n. 6.047, como política de governo. Foi o primeiro esforço de instituir uma política nacional, a “Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR)”, 2003, que teve a sua segunda edição, em 2013, com a designação “Nova Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR II)”. Esta é a **política explícita** de desenvolvimento regional do Brasil e é caracterizada como uma estratégia de desenvolvimento alternativa à guerra fiscal e à fragmentação territorial que predominaram no país desde a década de 1980.

Conforme ressaltam Berocan Leite (2011) e Amparo (2014), um dos pontos mais positivos e inovador da PNDR, além do fato de ter como objetivo a redução das desigualdades regionais, é o fato de levar em consideração as especificidades regionais, a diversidade social, económica, ambiental e cultural do país. A PNDR utiliza uma “tipologia sub-regional” para a atribuição de prioridades e intervenções no território, muito à semelhança da abordagem adotada pela política regional europeia.

A Figura 19 mostra os critérios de elegibilidade definidos para a tipologia que orientou as estratégias de intervenção nas diferentes escalas. Esta tipologia se constitui na combinação de dois indicadores básicos de renda e dinamismo, publicados pelo IBGE e é uma

junção do rendimento médio mensal por habitante e a taxa geométrica de variação dos produtos internos brutos municipais por habitante.

Figura 19 - Tipologia utilizada pela PNDR I



Fonte: Berocan Leite (2011).

Conforme ressalta Amparo (2014) na I PNDR, na tipologia sub-regional foram identificadas quatro áreas prioritárias de atuação:

1. A categoria de “**baixa renda**”: correspondendo às microrregiões de baixa renda e baixo dinamismo económico. Estas são regiões que representavam: baixos graus de urbanização (50,4%) e de educação (cerca de 60,0% da população com menos que 4 anos de estudo); participação de 1,7% no PIB, mas uma concentração de 8,4% da população; rendimento domiciliar médio correspondendo a 27,0% da média nacional. Nessas microrregiões, a PNDR atua em sintonia com políticas sociais.

2. Microrregiões “**estagnadas**”: microrregiões de média renda e baixo dinamismo, com grau de urbanização relativamente elevado (75,3%), concentrando em torno de 18,0% do PIB nacional e aproximadamente 29,0% da população.

3. Microrregiões “**dinâmicas**”: microrregiões dinâmicas de menor renda. Estas caracterizavam-se por terem apresentado transformações recentes nas suas estruturas

produtivas, especialmente na agricultura, com grau de urbanização baixo (57,9%), concentrando 9,0% da população nacional e 4,0% do PIB.

4. Microrregiões de “**alta renda**”: estas foram classificadas como áreas não prioritárias, pressupondo que teriam recursos para reverter ocorrências de pobreza. Eram responsáveis por cerca de 76,0% do PIB nacional, e concentravam 53,7% da população. Destaca-se que a região Oeste do Paraná se encontrava nesta categoria e, por isso, não se localizava numa área prioritária.

O arranjo institucional foi definido objetivando um modelo de governança em que o Governo pudesse intervir nos diferentes territórios. De acordo com a PNDR I, e segundo Cargnin (2014), os instrumentos da política foram organizados em três níveis: **Planos** - na escala macrorregional os Planos Estratégicos de Desenvolvimento e, depois de sua recriação, as Superintendências Regionais de Desenvolvimento; **Programas** - Programa de Desenvolvimento da Faixa de Fronteira (PDFF); Programa de Desenvolvimento Integrado e Sustentável do Semiárido (CONVIVER); Programa de Desenvolvimento das Regiões Integradas de Desenvolvimento (RIDEs); Programa de Promoção da Sustentabilidade de Espaços Sub-Regionais; **Fundos** - Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte (FNO), do Nordeste (FNE) e do Centro-Oeste (FCO); e os Fundos de Desenvolvimento Regional do Nordeste e da Amazônia (FDNE e FDA), e Fundo Nacional de Desenvolvimento Regional (FNDR).

Entretanto, Amparo (2014) afirma que houve diversas dificuldades com relação ao FNDR, que era uma aposta central para a atuação em microrregiões prioritárias. O fundo foi inviabilizado e o Governo teve que utilizar a estratégia de investimentos setoriais para conseguir atuar em regiões mais necessitadas, como os exemplos do Projeto de Integração do Rio São Francisco (PISF) e da Ferrovia Transnordestina.

Outro acontecimento que prejudicou a eficiência da I PNDR foi o lançamento, em 2008, do Programa Territórios da Cidadania. Este programa era coordenado pela Casa Civil e tomava como base a experiência do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Sustentável de Territórios Rurais (PRONAT), do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). O problema foi que este programa tinha uma estrutura institucional transversal e integrada, próxima daquela concebida pela PNDR, mas que passava a concorrer privilegiadamente em áreas de atuação do PNDR. Além disso, as ações do programa eram essencialmente de natureza social, em detrimento da ação regional desenvolvida pela PNDR, devido principalmente, à tendência de privilegiar o combate à pobreza em paralelo à execução de

programas de infraestrutura do PAC, ou seja, os programas não eram integrados e competiam entre si pelos (escassos) recursos.

Dessa forma, segundo Castro (2012, p. 17), Secretário Nacional de Desenvolvimento Regional em 2012, em um breve balanço da I PNDR entre 2003 e 2010 pode-se afirmar que:

- i. Financiamento limitado as macrorregiões NE, NO, CO. Os recursos orçamentários disponíveis foram muito baixos e com elevada participação de emendas parlamentares.
- ii. As ações foram, via de regra, pontuais, difusas e sem continuidade, com baixa capacidade de transformar a dinâmica regional. (...).
- iii. Em linha com a limitação acima, as ações destes Programas, não se articulam com os Fundos e Incentivos, os instrumentos de maior fôlego disponíveis para a Política.
- iv. A baixa articulação dos Programas com as ações dos Estados.
- v. Uma limitada integração com os demais programas federais de base territorial e com as demais áreas do MI, além de suas empresas coligadas.

A partir de 2010 houve novas discussões para que a II PNDR fosse repensada e retomasse a política para o desenvolvimento regional brasileiro. Assim, em 2012 ocorreu a 1ª Conferência Nacional de Desenvolvimento Regional (CNDR), com amplo debate nacional e participação de diferentes representantes da sociedade civil, do setor privado, setor público e instituições de ensino superior, pesquisa e extensão.

Partindo da constatação do “deficit de coordenação” entre as instituições governamentais setoriais (PAC, PNLT, PNS, PNE, entre outras) e de base territorial (Comitês de Bacia, Territórios da Cidadania, Política de Apoio a APLs, entre outras), o Pacto de Metas se propunha a estabelecer, através de sucessivas reuniões de pactuação com a direção superior daquelas instituições, um conjunto de “agendas de convergência” que conciliassem as metas dos agentes setoriais, conforme seus planos e programas inscritos no PPA 2011/2014, e as áreas geográficas (regiões programa) de interesse da PNDR II, assegurando-se assim a tão desejada convergência da ação pública no território. Esse mesmo exercício deveria ser reproduzido, em uma segunda etapa, junto aos Estados (AMPARO, 2014, p. 191).

Parece não haver dúvidas sobre as dificuldades que é preciso ultrapassar para se efetivar uma política nacional, principalmente em relação aos problemas de gestão das políticas e de integração entre os diferentes programas dos diferentes ministérios. Mais uma vez, para a II PNDR, a realidade política não corroborou para a efetivação de uma coordenação integrada para a PNDR. No lançamento da II PNDR, em 2013, os objetivos tentaram minimizar essas dificuldades e efetivar o que a I PNDR não conseguiu. Segundo BRASIL (2013) os objetivos eram:

1. De **convergência**: Reduzir as diferenças no nível de desenvolvimento e na qualidade de vida entre e intra as regiões brasileiras, promovendo a equidade no acesso a oportunidades de desenvolvimento para os territórios e as pessoas que neles vivem.

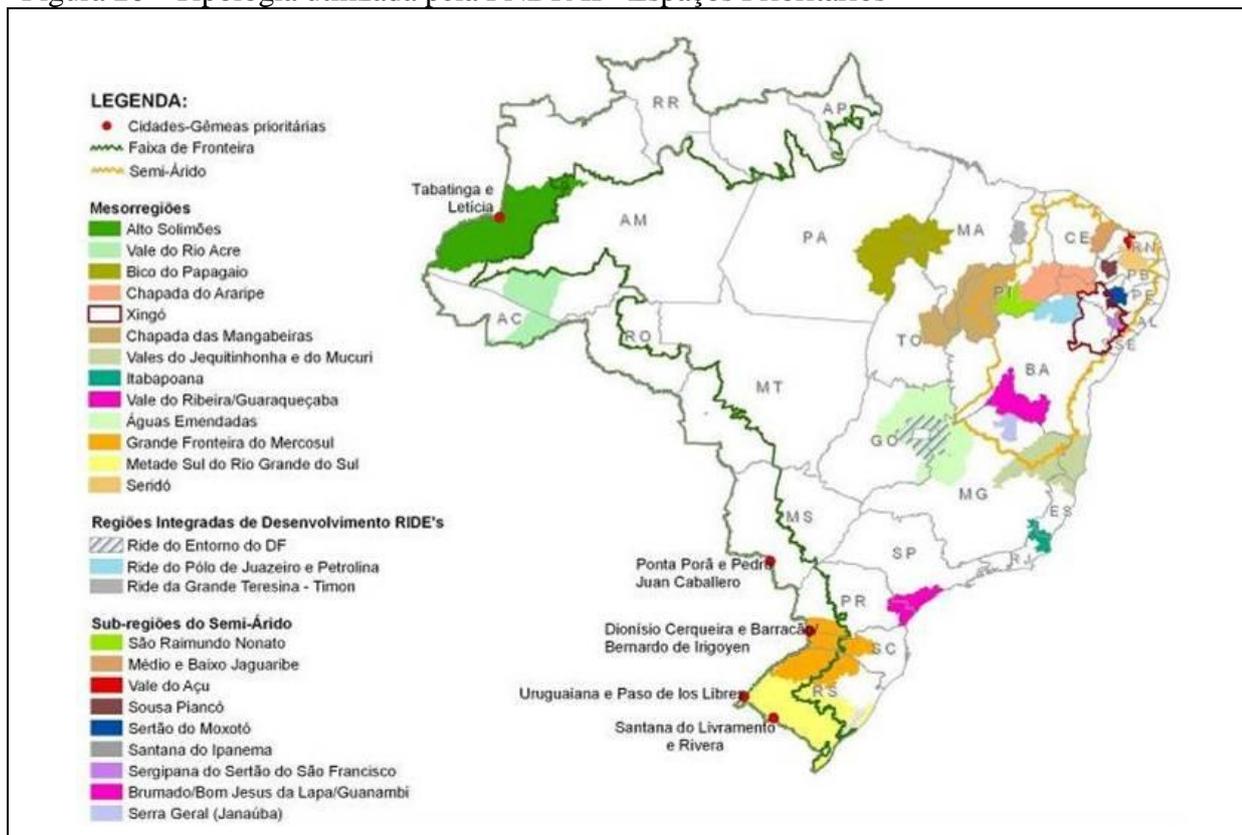
2. De **competitividade regional e geração de emprego e renda**: promover a competitividade em espaços que apresentam declínio populacional e elevadas taxas de emigração decorrentes de sua baixa capacidade de geração de oportunidades de emprego e renda e oferta de serviços

3. De **agregação de valor e diversificação económica**: em áreas com forte especialização na produção de commodities agrícolas e/ou minerais, e em áreas com baixo valor agregado nas exportações, baixa diversificação económica, elevada desigualdade social e elevado risco ambiental.

4. De **construção de uma rede de cidades policêntrica**: construir uma rede de cidades mais equilibrada, com maior harmonia entre os diferentes níveis hierárquicos, identificando e fortalecendo polos, em diferentes escalas, que possam operar como vértices de uma rede policêntrica que contribua para a desconcentração e interiorização do desenvolvimento.

Na construção da PNDR II foram utilizadas todas as tipologias microrregionais como sendo prioritárias, conforme mostra a Figura 20. Diferentemente da PNDR I que não incluía as regiões de alta renda nas regiões elegíveis, a PNDR II incluiu todas as regiões do Brasil. A estratégia é que a ação macrorregional poderá envolver investimentos e bases produtivas e inovativas situadas em microrregiões de alta renda em regiões menos desenvolvidas, ou seja, as estratégias de desenvolvimento nessas regiões tende a impulsionar seus espaços menos dinâmicos. A partir desta constatação serão definidas Regiões Programa (RPs) e Sub-Regiões de Planeamento (SRPs) em diferentes escalas, a partir de suas peculiaridades e/ou identidades, que deverão ser objeto de programas de intervenção e planeamentos específicos. Por exemplo, as Regiões Especiais Prioritárias (REPs) serão a Faixa de Fronteira, o Semiárido e a Ride do entorno do Distrito Federal.

Figura 20 - Tipologia utilizada pela PNDR II - Espaços Prioritários



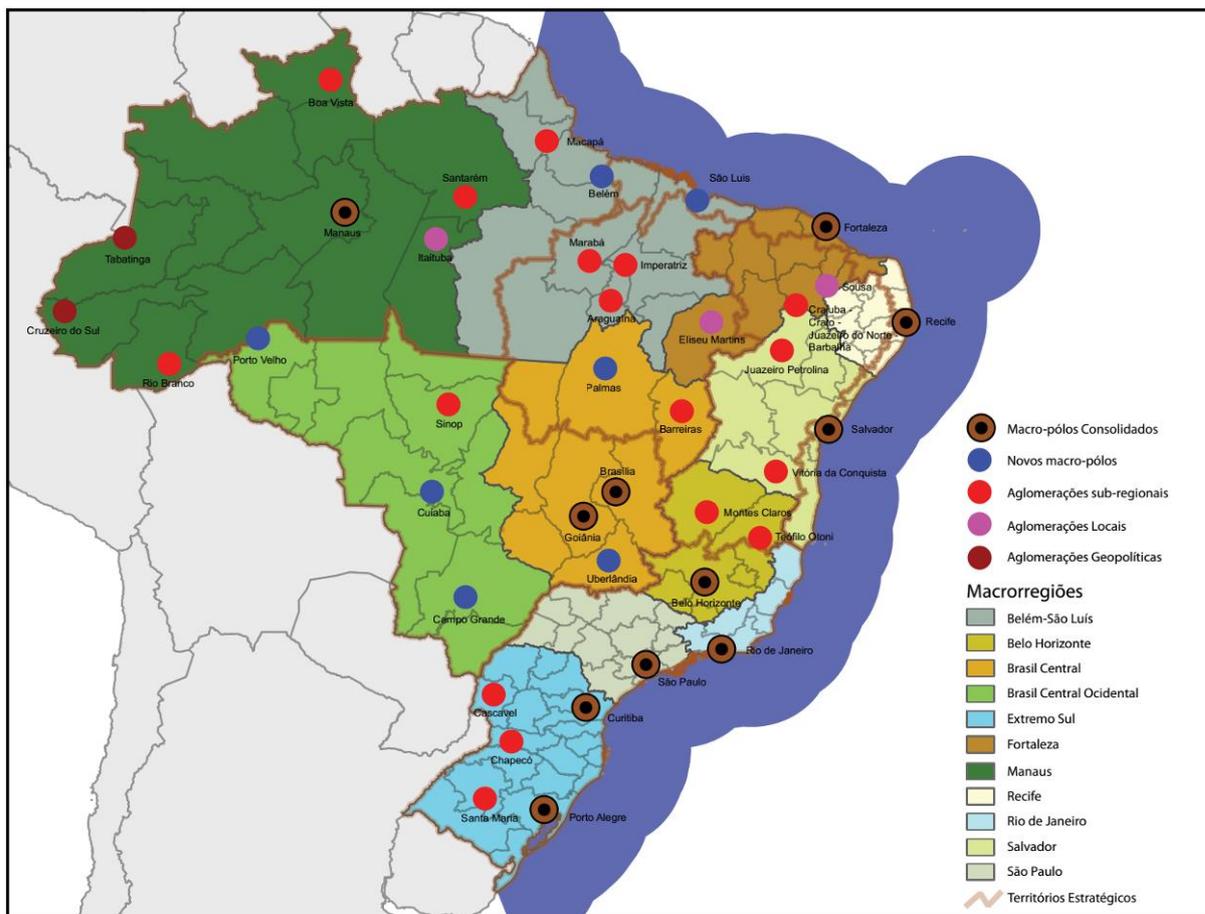
Fonte: CNDR (2012, p. 35).

Percebe-se uma explícita relação da PNDR II com as teorias sobre polos de crescimento e centro-periferia. Especificamente esta característica é visualizada quando se observa o objetivo quatro da PNDR II, a respeito construção de uma rede de cidades policêntrica. A PNDR II parte de uma perspectiva de criação de macropolos e aglomerações sub-regionais, conforme apresentado pela Figura 21.

Percebe-se a existência de macropolos consolidados, os novos macropolos propostos e as aglomerações sub-regionais/locais e aquelas escolhidas em razão da lógica geopolítica. A justificativa para a criação dos macropolos é apresentada por BRASIL (2008b, p. 37).

Dentro de uma perspectiva da busca de um Projeto de Nação guiado pelos objetivos de coesão económica, social, territorial e política, o país deveria ser pensado na dimensão de uma maior integração interna, com redução das desigualdades regionais e sociais e uma maior inserção internacional. Uma melhor integração e um melhor ordenamento do território se dão em função da distribuição da rede de polos com seus equipamentos e atributos, do potencial produtivo regional, da infraestrutura, e, portanto da capacidade, abrangência e força desses polos em termos de polarização, comando e organização do território. Nesse sentido, o sistema de planejamento deveria ser guiado pela busca ideal de um país policêntrico.

Figura 21 - Macropolos e aglomerações sub-regionais, locais e geopolíticas utilizadas pela PNDR II



Fonte: BRASIL (2008b, p. 37).

Um dos problemas que persiste para a efetivação da PNDR se relaciona com as fontes de financiamento. Ainda não existe uma articulação e um aprimoramento que integre os Fundos Constitucionais com os projetos setoriais e regionais. Da mesma forma, a não constitucionalização do FNDR também é uma limitação, conforme afirma Alves (2014). Apesar das dificuldades na sua implementação, o FNDR tem bons objetivos e deverá custear: elaboração de planos e projetos básicos e executivos; projetos de infraestrutura complementar; arranjos produtivos e inovativos locais e regionais; e capacitação e organização de agentes ou organizações locais e regionais de promoção do desenvolvimento.

Assim, vê-se um grande desafio para a II PNDR, um desafio duplo: de sustentar uma trajetória de reversão das desigualdades inter e intrarregionais valorizando os recursos endógenos e as especificidades culturais, sociais, econômicas e ambientais; e de criar condições de acesso mais justo e equilibrado aos bens e serviços públicos no território brasileiro, reduzindo as desigualdades de oportunidades vinculadas ao local de nascimento e

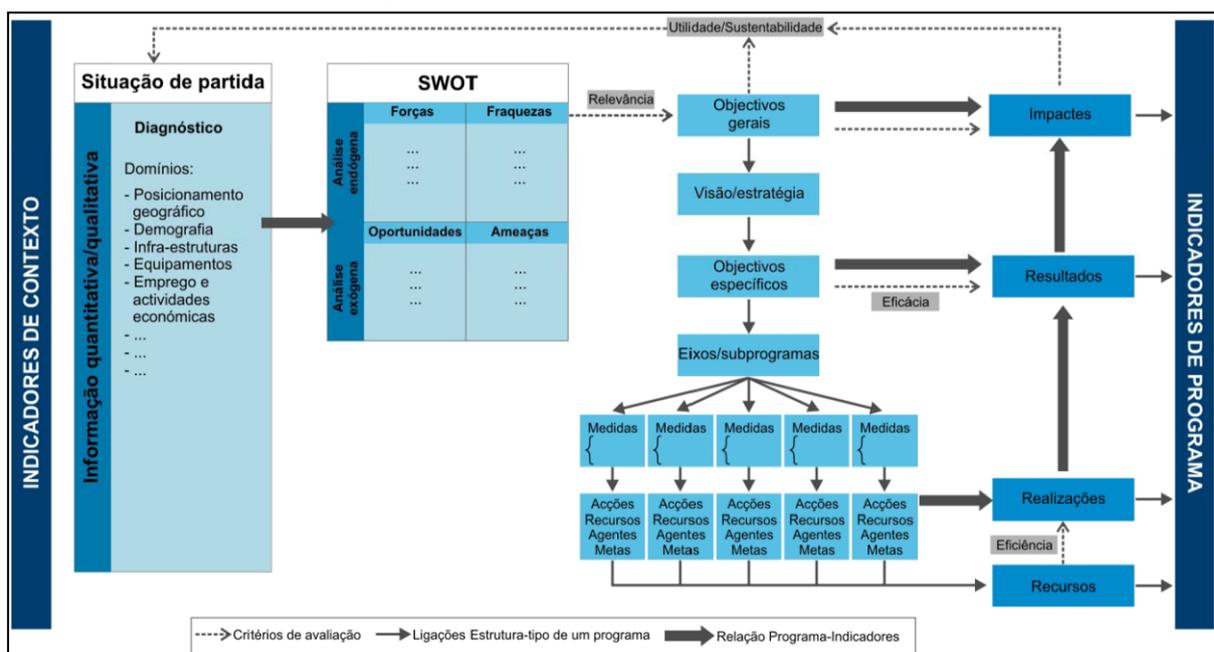
moradia. Ao mesmo tempo, nota-se uma discrepância entre objetivos e falta de diálogo entre os diversos instrumentos como, por exemplo, a iniciativa de se criar Rotas de integração nacional a partir de incentivos à criação de APLs e a criação de macropolos. Como ambos se relacionarão em relação à coordenação e distribuição de recursos? O PNDR II parece ainda muito complexo e de difícil efetivação e operacionalização no território nacional.

Uma iniciativa importante por parte do governo federal também ocorreu com a criação do Observatório do Desenvolvimento Regional (ODR) em 2013. É uma plataforma on-line que foi desenvolvida objetivando subsidiar a avaliação, o monitoramento e a própria gestão da PNDR. Apesar de não ser uma política por si só, é um instrumento importante e uma evolução, pois em nenhum momento da história das políticas do Brasil se tinha pensado em algo parecido para monitorar as políticas acessível a todos.

E aqui entra um ponto muito importante, um gargalo a ser ultrapassado nas políticas de desenvolvimento do Brasil, pois uma das etapas mais importantes de qualquer política ou programa é a etapa da avaliação. Conforme aponta EVALSED (2015) existem duas implicações importantes para a utilização da avaliação nos programas. Em primeiro lugar, se a avaliação for útil e aplicável, é necessário que seja vista como uma parte integrante da gestão e da tomada de decisão e, efetivamente, de todo o processo de responsabilidade democrática. Um sistema de avaliação que funcione corretamente deverá ser integrado no ciclo de programação/político. Em segundo lugar, os avaliadores, bem como os requerentes e utilizadores dos resultados da avaliação, terão obrigatoriamente de atingir um equilíbrio entre os melhores meios disponíveis e as exigências de um determinado nível de pragmatismo.

De forma geral, conforme aponta Marques da Costa (2011), existem três níveis que se relacionam com o ciclo de vida da avaliação: durante o desenho do programa (a avaliação Ex-ante); na implementação (a avaliação Intercalar); e, na fase de relatório/conclusão (a avaliação Ex-post). Para que se seja realizada a avaliação nessas três fases é preciso que uma política ou um programa apresente a estrutura, conforme apontada pela Figura 22.

Figura 22 - Estrutura de uma política/programa



Fonte: Marques da Costa (2011).

Percebe-se pela Figura 22 a importância dos indicadores de contexto e de programa na avaliação de qualquer programa/política. Existem dois grupos principais de indicadores: os indicadores de contexto (quantificação da realidade socioeconómica e ambiental, medindo a situação de partida) e os indicadores de programa (associados à execução do programa).

Os indicadores de contexto têm, no geral, duas utilidades principais:

- 1º) Fornecem a base para: as análises socioeconómicas e estratégicas (ex.: as análises SWOT - ou Análise FOFA ou FFOA - Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) subjacentes à estratégia do programa; o acompanhamento do contexto geral; apoiam a implementação e fixação de objetivos quantificados; ajudam a avaliação dos impactos socioeconómicos do programa.

- 2º) Utilização no ciclo da avaliação: Ex-ante, caracterizam a situação de partida; Intercalar e Ex-Post, permite verificar se houve ou não melhoria em relação à situação de partida; não medem a eficácia de um programa; e, não se referem à implementação do programa e aos seus efeitos.

O Quadro 18 sintetiza os tipos de indicadores de programa.

Quadro 18 - Indicadores de programa e tipos de indicadores

Indicadores de Programa	Tipo de indicadores
Indicadores de recurso – orçamento atribuído a cada nível de intervenção	Indicadores financeiros
Indicadores de realização	Indicadores físicos e financeiros
Indicadores de resultado – efeito direto e imediato	Indicadores físicos e financeiros
Indicadores de impacto – consequências do programa para além dos beneficiários diretos. Dois níveis: - Específicos: efeitos ao fim de determinado tempo, diretamente ligados à ação; - Globais: efeitos em longo prazo e com efeito numa população/campo de ação mais vasto	Indicadores físicos e financeiros

Fonte: Marques da Costa (2011).

Comparando a estrutura que um programa/política precisa apresentar para que uma avaliação seja efetivamente realizada com sucesso com as informações que são obtidas em relação as PNDRs do Brasil, percebe-se que ainda faltam diversas informações para que se possa realizar uma avaliação bem sucedida, principalmente por três motivos:

- Em primeiro lugar, não foi realizada uma avaliação ex-ante para o PNDR. Só foi efetuado um diagnóstico. O diagnóstico faz parte da avaliação ex-ante, mas precisaria haver uma análise SWOT, uma estrutura em metas e medidas para a política, o que não foi realizado em ambos os PNDRs;

- Segundo, não há indicadores suficientes de contexto, de programa, ou de resultados definidos, bem como de recursos que foram utilizados ou a utilizar, o que impossibilita qualquer tipo de avaliação intercalar ou de resultados. Assim, não há como medir a eficácia (que compara as realizações, resultados e impactos esperados com os realizados/efetivados), a eficiência (rácio entre realizações, resultados e impactos e os recursos necessários para alcançá-los) e a utilidade do programa.

- Terceiro, devido às dificuldades ressaltadas na primeira e segunda observações percebe-se a dificuldade que o Governo pode encontrar para implementar um programa de monitorização. A criação do Observatório do Desenvolvimento Regional parece ter sido realizada neste contexto. Interessante seria que o Governo definisse e elegeesse indicadores de contexto, de programa, e de resultados que pudessem ser o mais facilmente quantificáveis para que os diversos níveis do modelo de governança pudessem coletar dados para alimentar um sistema de indicadores chave (desenvolvido pelo próprio Governo) e, com isso, se conseguisse acompanhar a evolução territorial e subsidiar estratégias futuras que contribuíssem a atuação dos programas nas diversas regiões do Brasil. Este parece ser o maior desafio da PNDR que o Governo precisa ultrapassar.

Além das políticas explícitas, houve diversas **políticas implícitas** de desenvolvimento regional que foram efetuadas nos últimos anos, principalmente a partir de 2003. Os principais exemplos são o aumento do salário mínimo real; as políticas setoriais, como as grandes obras de infraestrutura do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) no Nordeste; e de políticas sociais, como os programas de transferência de renda a cargo do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS). As políticas implícitas foram mais relevantes na desconcentração regional da renda e do produto do que as políticas explícitas, neste caso, da PNDR.

As políticas sociais e o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) possibilitaram a redução da pobreza e estimularam o crescimento da economia, principalmente nas regiões menos desenvolvidas, provocando redução das desigualdades tanto sociais como regionais. Conforme ressalta Lopreato (2014), o PAC retomou e reforçou a ideia de planejamento no Brasil, neste caso, para as infraestruturas.

Além disso, após 2003, o Governo Federal também procurou ampliar o financiamento dos investimentos, reduzir a carga fiscal sobre o setor produtivo e oferecer concessões em segmentos importantes para a dinâmica do investimento, objetivando estimular o comprometimento do capital privado. Um exemplo ocorreu a partir de 2009 com a política de incentivo ao consumo e, conseqüentemente, à produção industrial nacional a partir da redução temporária do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados)¹⁷ para os subsetores de automóveis, “linha branca” (que compreende toda a gama de eletrodomésticos) e setores da construção civil. Outros exemplos foram as medidas para a dinamização da economia, relacionadas ao grande volume de crédito à população e adoção de incentivos a vários subsetores, reduções tributárias e, em especial, a redução da taxa básica de juros da economia, a taxa SELIC¹⁸, a redução dos juros dos bancos públicos e a manutenção da poupança.

Sobre o setor da construção civil também não se pode deixar de ressaltar a importância que o Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) teve para a dinamização do setor. Desde quando foi criado pela Medida Provisória (MP) nº 459, convertida em Lei nº

¹⁷ O IPI é cobrado sobre o preço dos produtos quando eles saem da indústria. Varia geralmente entre 5% e 20%, sendo que foi reduzido a zero em muitos casos, com o objetivo de estimular o consumo e a economia, através de desonerações e reduções do imposto.

¹⁸ A taxa de juros equivalente à taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (SELIC) para títulos federais. Também a SELIC é uma taxa utilizada como ferramenta de política monetária pelo Banco Central do Brasil para atingir a meta das taxas de juros estabelecida pelo Comitê de Política Monetária (Copom)

11.977/2009, de julho do mesmo ano, o Programa MCMV¹⁹ ganhou a hegemonia da provisão habitacional no Brasil e encontra-se, atualmente, em sua segunda fase, iniciada em 16 de junho de 2011 (com a Lei nº 12.424, resultado da conversão da MP nº 514, de dezembro de 2010), para a qual foram reservados investimentos da ordem de R\$ 71,7 bilhões, sendo R\$ 62,2 bilhões via recursos do Orçamento Geral da União (OGU), destinados à contratação de mais de 2 milhões de unidades habitacionais (UHs). Deste total, 1,2 milhão de UHs são destinados para a faixa I; 600 mil UHs para a faixa II; e 200 mil UHs para a faixa III (LIMA NETO, KRAUSE & FURTADO, 2014).

Além de todos estes incentivos setoriais, o aumento do poder de compra da população também foi um fator importante para a continuidade do crescimento da demanda interna. Isso ocorreu graças à elevação do rendimento (salário mínimo) e à queda do desemprego, ganhando força com o aumento do acesso ao crédito (principalmente para a população de menor renda) e com o chamado, por alguns autores, tais como Lopreato & Dedecca (2013), “efeito China”, efeito responsável por baratear os equipamentos domésticos e o vestuário. Esse resultado refletiu a estreita relação entre o crescimento, com ênfase no consumo, e a não na dinamização da base industrial.

Há muita controvérsia sobre a sustentabilidade destas políticas como “motores” do desenvolvimento industrial e econômico. Conforme apontam Lopreato & Dedecca (2013) o governo, tendo adotado medidas pontuais orientadas para a aceleração do crescimento, não promoveu a condução de um programa articulado de investimentos, como realizado em outros importantes momentos de transformação econômica e social do País. A redução contínua do crescimento do PIB do Brasil nos anos mais recentes confirma esta afirmação.

4.3 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO

Quando se observa a cronologia das políticas públicas de desenvolvimento regional dos países centrais é possível constatar que os problemas regionais só foram levados em consideração como problema social e territorial a partir das crises de 1929 e, principalmente, a partir da segunda grande guerra na maior parte dos países. As estratégias e medidas de política variaram ao longo do tempo e se concentraram na definição de estratégias territoriais

¹⁹ O programa compreende diversas modalidades, e é dividido por faixas de beneficiários: faixa I, ou seja, famílias com renda de até R\$ 1.600. As demais modalidades, faixa II e faixa III, atendem a famílias de renda maior e são operadas com recursos do FGTS.

(polos de desenvolvimento, eixos de desenvolvimento, rehierarquização das áreas prioritárias, etc.) e de diversos instrumentos de intervenção (incentivos industriais, incentivos para a diversificação econômica, dotação de infraestruturas, dentre outros).

As décadas de 1950 a 1970 foram ricas em práticas de desenvolvimento, particularmente associadas com a propagação e aplicação dos conceitos dos “polos de crescimento” e dos “centros de crescimento” como políticas regionais, além de um avanço da ciência regional e das análises de sistemas espaciais, da formulação de modelos de sistemas urbanos, e de outros esforços objetivando a reconstrução de hierarquias mais equilibradas e equitativas de cidades e regiões.

Apesar de todo o esforço e preocupação para com o reequilíbrio regional, verificou-se que as políticas desenvolvidas até a década de 1970 não obtiveram o sucesso desejado e exigiram uma reorientação da política, incluindo os problemas regionais e as reivindicações regionais e locais na agenda de discussão. Isso gerou uma descentralização da política regional (Espanha, França e Itália como bons exemplos) colocando as instâncias regionais e locais com maior peso nas decisões sobre as políticas a serem implementadas nos seus territórios.

No Brasil o cenário não foi tão distinto, principalmente em relação à cronologia e aos tipos de políticas e estratégias de desenvolvimento adotados. O que mais o diferenciou talvez tenha sido o espaçamento temporal, a demora em se colocar os problemas regionais na agenda de discussão das políticas públicas e a dificuldade em se criar e desenvolver um mecanismo de política que fosse integrado e estruturado em relação ao financiamento do desenvolvimento e à coordenação das diferentes instâncias governamentais e ministérios federais.

Durante muito tempo, a principal preocupação das políticas de desenvolvimento e crescimento se referiu à ampliação das infraestruturas básicas de apoio à estrutura produtiva no interior do Brasil, região esta historicamente menos beneficiada com a espacialização da estrutura produtiva nacional. As preocupações com o desenvolvimento regional e com o ordenamento do território começaram a ganhar mais espaço nas políticas públicas somente a partir de 2000.

Nas duas décadas anteriores a principal preocupação sempre foi a de estabilidade da economia. Agora, o discurso mudou, seja através das políticas explícitas (a PNDR) ou as implícitas. Os incentivos aos setores produtivos parecem estar cada vez mais na agenda política, mas isso não é a principal inovação dos governos mais recentes, e sim a preocupação com a distribuição de renda e o dinamismo do consumo interno. Mesmo que não tenha

ocorrido um grande dinamismo do setor, a indústria passou a ser o elemento estratégico e ocupou esse espaço por sua própria natureza.

Entretanto, todo o esforço do governo central em reduzir a taxa de juros e de oferecer incentivos ao setor industrial não foi suficiente para gerar uma condição estável de bom comportamento da demanda, suficiente para deslanchar os investimentos do setor, ainda mais quando se contextualiza o quadro de baixo dinamismo internacional e de ameaça da concorrência na disputa dos mercados globais. Definitivamente, com esta estratégia, ou pelo menos, nestes setores, o setor industrial não consegue ser o “motor” para liderar a retomada do crescimento. As políticas ainda não surtiram muito efeito quanto à dinamização dos subsetores industriais, principalmente os de maior tecnologia, que são capazes de agregar ainda mais valor aos produtos e são uma forma de inserção e consolidação do Brasil no mundo globalizado e competitivo.

As condições de crescimento da última década revelaram que a política de renda e a força do gasto de consumo, mesmo que importante para a continuidade do crescimento, não são suficientes para garantir a expansão a taxas mais significativas. A retoma do crescimento requer deslanchar os investimentos, e disto não parece haver dúvidas, de forma a reativar a base industrial e desenvolver a infraestrutura orientada para a produção e as necessidades sociais, tarefas que por si só, colocam enormes dificuldades e exigem grande poder de coordenação do setor público.

Mas um detalhe que não pode passar despercebido é o fato de que nas novas estratégias e políticas de desenvolvimento, as particularidades regionais estão cada vez em maior evidência. As políticas por tipologias de regiões da PNDR, enriquece muito a qualidade das estratégias das políticas ao definir diferentes ações para as regiões que são diferentes, mesmo sendo vizinhas. Isso foi sem dúvida um grande avanço. Mas ter uma boa estratégia sem ter como financiá-la é um grande problema. E parece ser esta uma limitação aos bons resultados da PNDR em todo o território nacional. As regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste possuem fundos constitucionais para financiamentos diversos, mas, por exemplo, a região Sul não. Este parece ser um dos principais gargalos para a potencialização das ações da PNDR no Sul do Brasil. Por isso, as ações ficam, no geral, dependentes de aprovação de emendas constitucionais que, na grande maioria, não estão articuladas com o projeto de desenvolvimento mas, aos interesses muito particulares de cada região. Espera-se que a viabilização do FNDR possa resolver essa limitação e que aumente os recursos financeiros disponíveis aos projetos efetivamente de desenvolvimento.

O certo é que o Brasil ainda passa por sérios entraves para se definir um plano integrado que englobe os investimentos na área produtiva, avanços na superação dos gargalos na infraestrutura produtiva e social e inversões pesadas nos serviços coletivos. Quando se pensa numa região, ou no caso desta pesquisa, num município, devem-se levar em conta todas estas preocupações. Além delas, investir em infraestruturas sem enfatizar outros fatores de desenvolvimento, como o apoio às empresas locais, a qualificação dos recursos humanos locais e a difusão e assimilação de tecnologia, pode criar muitas vezes um efeito contrário do que é o desejado pelas políticas de desenvolvimento: em vez de um fortalecimento do tecido empresarial local, há um enfraquecimento, deixando o município (ou a região) cada vez mais dependente dos agentes económicos externos.

A região onde se localiza o município de Toledo foi beneficiada já nos anos de 1930 com os incentivos para a colonização do Governo Vargas (Marcha para o Oeste), quando as primeiras frentes de colonização foram visualizadas, e também recebeu bastante impacto com a construção de infraestruturas económicas e sociais a partir da construção da Hidrelétrica de Itaipu na década 1970 (inaugurada em 1984) sob estratégia do 1º PND²⁰. Atualmente, o município de Toledo, enquadra-se dentro da PNDR no Programa de Desenvolvimento da Faixa de Fronteira (PDFF), por estar a menos de 150 km da fronteira nacional e, também, na estratégia da PNDR II a região Oeste do Paraná, que deve incluir uma aglomeração sub-regional (a de Cascavel).

Neste contexto, quando se pensa no município de Toledo deve-se indagar também: qual o tipo de estratégias e de políticas que os governos locais estão desenvolvendo no município? Conforme mostrou o Quadro 13, que associa cada linha teórica utilizada neste trabalho com as estratégias de políticas associadas, é possível relacionar as políticas desenvolvidas em Toledo com alguma estratégia de alguma linha teórica apresentada? Espera-se conseguir responder esses questionamentos nos próximos capítulos. Antes disso, no capítulo a seguir, detalhar-se-á o comportamento da economia (modelos de produção inclusive), da população e das atividades produtivas para o Brasil em uma cronologia histórica.

²⁰ Maiores detalhes sobre o impacto da Hidrelétrica de Itaipu no Oeste do Paraná consultar Piacenti & Ferreira de Lima (2002).

PARTE II

5. A ECONOMIA, A POPULAÇÃO E A DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS ATIVIDADES PRODUTIVAS NO BRASIL

A formação econômica do Brasil (FEB) se deu através de uma economia primário-exportadora desde os seus primórdios, passando para uma economia mais voltada ao mercado interno e à industrialização a partir de 1930. Por isso, a primeira seção deste capítulo objetiva retratar sinteticamente as principais atividades econômicas e sua distribuição espacial que vai do período do descobrimento do Brasil até 1930.

Os anos de 1930 até 1970 caracterizam o lapso de tempo da segunda seção. Esse período foi delimitado devido à integração do mercado interno e às políticas importantes que ocorreram neste período e possibilitaram a consolidação do setor industrial em muitas regiões do Brasil. Autores como Baer (1983), Santos (1996), Alcoforado (2003) e Cano (2008), também delimitam períodos semelhantes em suas análises sobre a economia brasileira e concordam com a importância destes momentos históricos para o Brasil.

A terceira seção é a que corresponde ao período de 1970 a 1993. Esse foi um período distinto, tanto no meio social quanto no econômico, devido principalmente aos impactos da mecanização e tecnificação do campo e também ao período de instabilidades da década de 1980, sendo considerada como a década perdida para a economia, caracterizados pelos graves períodos inflacionários. A alta inflação e os endividamentos externos caracterizaram o Brasil até ao ano de 1993/94, até ao plano real, quando ocorreu a estabilização econômica.

Após 1994, com a economia estável e o controle da inflação, o Brasil passou por uma fase de grande abertura comercial, com uma política de liberalização e internacionalização da economia e com grandes conquistas no meio social e econômico. Por isso, esse período será foco de análise da quarta seção deste capítulo. A quinta e última seção sumariza os principais pontos apresentados neste capítulo.

No conjunto, estas cinco seções analisarão a distribuição espacial das atividades produtivas no Brasil no decorrer do tempo e destacarão as atividades por intensidade de tecnologia e conhecimento. Com isso, será possível contextualizar a relevância da desconcentração produtiva brasileira e como esta beneficiou regiões como o Oeste do Paraná e, em particular, o município de Toledo.

Para além de uma revisão bibliográfica utilizaram-se diversos dados secundários, conforme já se havia apresentado na Figura 4 consultável na seção introdutória, sendo os domínios socioeconômico e geográfico os mais ressaltados. Entretanto, com o objetivo de facilitar a análise da distribuição espacial das atividades econômicas, da sua concentração

setorial e o dinamismo do emprego dos diversos setores económicos e das regiões a serem analisadas, para além de indicadores de estrutura, será também utilizado o Quociente Locacional (QL)²¹. Haddad (1989), Costa, Dentinho & Nijkamp (2011), Alves (2012) e Ferrera de Lima (2010), apresentam várias aplicações desde indicador e detalhes sobre o cálculo do QL é apresentado no Anexo IV. Também se utilizou, sempre que possível, da classificação setorial distribuída por intensidade de tecnologia e conhecimento e definida por EUROSTAT (2009 e 2013), conforme detalhado no Anexo III.

5.1 O MODELO PRIMÁRIO-EXPORTADOR: AS PRINCIPAIS ATIVIDADES ECONÓMICAS EM 400 ANOS DE HISTÓRIA DO BRASIL E SEUS DESDOBRAMENTOS ESPACIAIS

As obras “Formação Econômica do Brasil” de Celso Furtado e “História Econômica do Brasil” de Caio Prado Júnior, são, sem dúvida, duas das principais obras a retratar o período da formação económica brasileira, detalhando com todos os aspetos socioeconómicos que são necessários para entender a dinâmica de uma economia. Por isso, para mais detalhes sobre esse lapso de tempo, consultar Furtado (2005) e Prado Júnior (1981, 1961).

Porém, faz-se necessário descrever brevemente sobre os principais ciclos económicos brasileiros anteriores a 1930, de forma a verificar como os mesmos se repercutiram no território brasileiro, bem como sua distribuição espacial e como se formou a região industrializada e concentrada do eixo sudeste-sul. Os autores supracitados serão os mais utilizados nesta seção, assim como Alcoforado (2003).

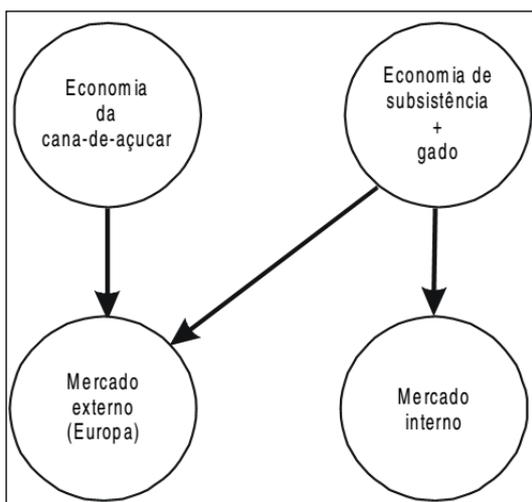
No período colonial até 1930, a economia do Brasil estava concentrada na produção de produtos de exportação, mais especificamente de produtos primários. Houve três grandes e importantes ciclos económicos durante este período: a cana-de-açúcar, o ouro e o café, que juntamente com outros sistemas produtivos de menor expressão, tinham como objetivo principal suprir o mercado externo. Cada um destes ciclos, que também formaram sistemas

²¹ No cálculo desse indicador serão utilizadas as seguintes variáveis: o número de pessoas ocupadas (dos microdados dos censos demográficos do IBGE); e o emprego formal da RAIS/MTE. Os microdados do IBGE se referem ao local de residência das pessoas e às suas ocupações (sejam relações de trabalho formais ou não), enquanto o número de empregados da RAIS reflete a localização dos estabelecimentos empresariais (e somente o emprego formal, com carteira de trabalho assinada) e com isso, será possível comparar as duas variáveis e a diferença existente entre o pessoal ocupado formal e informal.

económicos, apresentou dinâmicas e interações diferenciadas no território brasileiro, conforme será detalhado a seguir.

Prado Júnior (1981), Furtado (2005) e Alcoforado (2003) destacam que a colonização inicial do Brasil do Século XVI se deu principalmente através da indústria açucareira. Neste período, os atuais Estados²² de Pernambuco, Bahia e São Paulo eram os principais centros de produção açucareira. Era na produção de cana-de-açúcar no Brasil, que Portugal encontrava as fontes de riqueza que garantiam a manutenção de seus empreendimentos coloniais. A atividade da produção do açúcar era baseada em uma economia de *plantation*²³ e estava bastante relacionada com os interesses dos proprietários das melhores terras que lucravam enormemente com as culturas de exportação.

Figura 23 - Sistema económico da cana-de-açúcar e suas interações, Século XVI e início do Século XVII



Fonte: Alcoforado (2003).

O sistema económico da cana-de-açúcar, conforme mostra a Figura 23, também incentivava um sistema económico de menor expressão no nordeste brasileiro, da criação de gado e de produtos de subsistência. Todo este sistema económico perdurou até à segunda metade do século XVII, quando ocorreu a desorganização do mercado do açúcar e iniciou a forte concorrência antilhana, tendo como resultado uma forte queda dos preços do açúcar. Era um sistema económico totalmente dependente da demanda externa, e por isso, enfrentava muitas flutuações. Só se recuperava

quando as condições do mercado externo melhorassem, mas sempre sem alterar sua estrutura interna.

Ao mesmo tempo, a economia mineira começava a se expandir, no centro-sul do país e, com isso, atraía mão de obra especializada e elevava os preços dos escravos, contribuindo ainda mais para reduzir a rentabilidade da empresa açucareira nordestina. Ressalta-se também que em períodos de dificuldades da economia açucareira, ocorria a intensificação da atividade

²² Atuais Estados, pois houve grande mudança nas divisões políticas dos Estados do Brasil, as Unidades de Federação, durante o século XX conforme mostra o Anexo I.

²³ Caracterizada principalmente por: monocultura de exportação, utilização de latifúndios e mão de obra barata (inicialmente escrava).

da pecuária como economia de subsistência. Salienta-se o deslocamento de parte da população para o interior nordestino para a prática desta atividade.

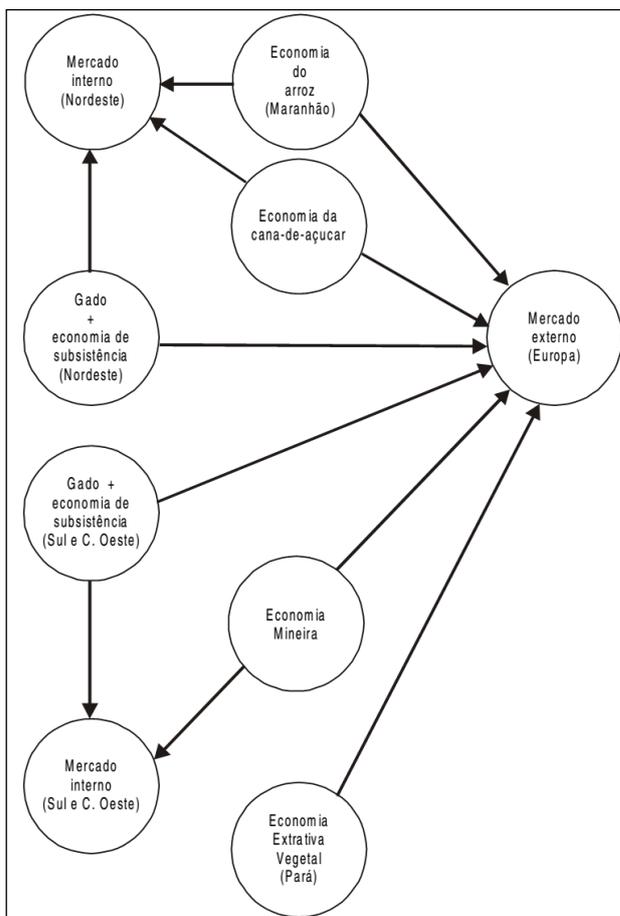
(...) as formas que assumem os dois sistemas da economia nordestina – o açucareiro e o criatório – no lento processo de decadência que se inicia na segunda metade do século XVII, constituem elementos fundamentais na formação do que no século XX viria a ser a economia brasileira. (...) no longo período, que se estende do último quartel do século XVII aos começos do século XIX, a economia nordestina sofreu um lento processo de atrofiamento, no sentido de que a renda real *per capita* de sua população declinou secularmente. (...) dessa forma, de sistema económico de alta produtividade a meados do século XVII, o nordeste foi se transformando progressivamente numa economia em que grande parte da população produzia apenas o necessário para subsistir (FURTADO, 1967, p. 66-8; 70).

No caso da atividade mineira, conforme afirma Brum (2002, p.136) “somente a partir de 1694 começaram a serem descobertas ricas minas de ouro no Brasil. E, algumas décadas depois (1729), também diamantes”.

(...) o estado de prostração e pobreza em que se encontravam a Metrópole e a colónia explica a extraordinária rapidez com que se desenvolveu a economia do ouro nos primeiros decênios do século XVIII. De Piratininga a população emigrou em massa, do nordeste se deslocaram grandes recursos, principalmente sob a forma de mão de obra escrava, e em Portugal se formou pela primeira vez uma grande corrente migratória espontânea com destino ao Brasil (FURTADO, 1967, p. 79-80).

Com relação à distribuição espacial da atividade mineira, esta se localizava numa vasta região compreendida entre a Serra da Mantiqueira, no atual Estado de Minas Gerais, e a região de Cuiabá, no Mato Grosso, passando por Goiás. Um dos pontos positivos desta atividade é que a mesma possibilitou uma articulação entre as diferentes regiões: do Sul, Centro-Oeste e Sudeste do Brasil. A pecuária do Sul se desenvolveu e os preços do gado aumentaram sensivelmente. Da mesma forma, a pecuária do Nordeste também se associou ao sistema económico mineiro, ocasionando a elevação de seus preços nos próprios engenhos de açúcar.

Figura 24 - Sistema económico do ouro e suas interações, Século XVIII



Fonte: Alcoforado (2003).

O sistema económico do ouro do século XVIII pode ser visualizado pela Figura 24, e é possível perceber que havia dois grandes polos: as economias do açúcar (articulada com a pecuária nordestina) e do ouro (articulada à pecuária sulina que se estendia de São Paulo ao Rio Grande do Sul). Além destes dois grandes sistemas, também havia no Norte dois centros autónomos, os do Maranhão e do Pará, sendo este último da economia extrativa florestal enquanto o Maranhão, apesar de constituir um sistema autónomo, articulava-se com a região açucareira através da atividade pecuária.

A exportação de ouro do Brasil se desenvolveu em toda a primeira metade do século XVIII, alcançando o

auge entre 1750 e 1760. Entretanto, no final deste século a economia mineira enfrentou diversas crises, principalmente causadas por fatores externos: a guerra de independência dos Estados Unidos, que favoreceu a produção de arroz no Maranhão; e a Revolução Francesa, que contribuiu para o colapso na produção do açúcar do Haiti abrindo uma nova etapa de prosperidade para o açúcar brasileiro. Alcoforado (2003) refere que:

O início do século XIX é caracterizado pelo declínio da produção do ouro ao qual se seguiu uma rápida e geral decadência da região mineira. Todo o sistema produtivo se atrofiou perdendo vitalidade até se desagregar numa economia de subsistência. Os acontecimentos políticos do continente europeu no final do século XVIII, como as guerras napoleônicas, o bloqueio e o contra bloqueio da Europa, aceleraram a evolução política do Brasil com a transferência da corte de Lisboa para o Rio de Janeiro. Foi promovida a abertura dos portos do Brasil em 1808 pelo Rei de Portugal, D. João VI, beneficiando exclusivamente os ingleses, no início do século XIX. (ALCOFORADO, 2003, pg. 122).

Ao mesmo tempo em que ocorreu a independência do Brasil em 7 de setembro de 1822, também ocorreu o conflito entre a agricultura de exportação com a Inglaterra,

ocasionado principalmente pela dificuldade que havia dos ingleses em abrir o mercado aos produtos brasileiros, acrescido do fato de serem beneficiados pelas vantagens advindas dos tratados de 1810, da época colonial.

Já no início do século XIX, o café surgiu como alternativa de produto de exportação, sendo o principal produto exportado já na década de 1830, seguido do açúcar e do algodão. O café foi introduzido no Brasil no final do século XVIII e era cultivado em muitas regiões para fins de consumo doméstico, tendo adquirido importância comercial quando ocorreu a alta de preços provocada pela desorganização do grande produtor mundial, o Haiti. Desse modo,

a economia mercantil-escravista cafeeira nacional é obra do capital mercantil nacional, que se viera formando, por assim dizer, nos poros da colônia, mas ganhara notável impulso com a queda do monopólio do comércio metropolitano e com o surgimento de um muito embrionário sistema monetário nacional, conseqüências da vinda, para o Brasil, da Família Real, o passo decisivo para a formação do Estado Nacional (MELLO, 1982, p. 54).

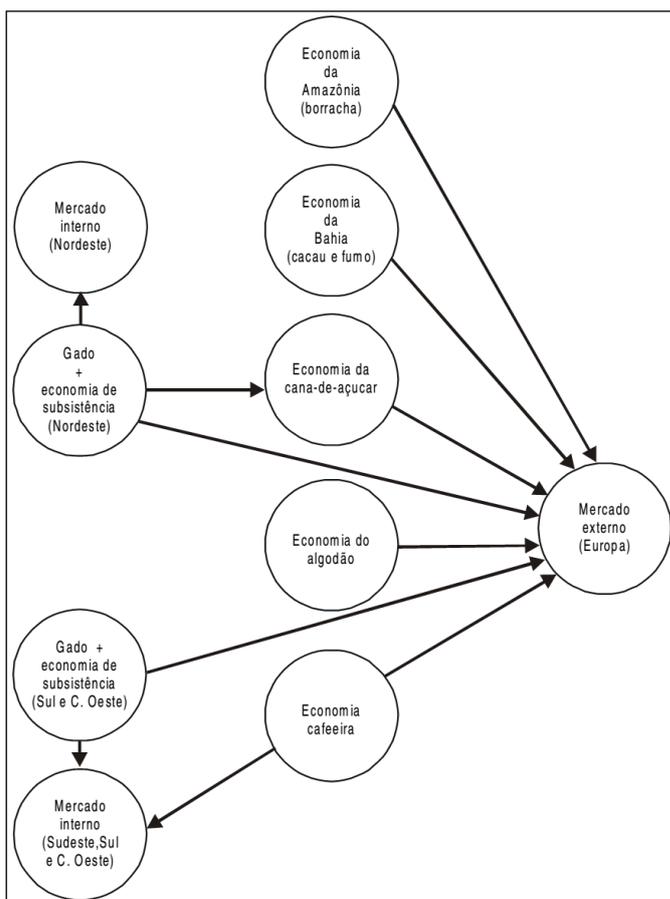
A produção do café e o desenvolvimento de sua produção se concentraram na região montanhosa (dos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e, em pequena escala, São Paulo) próxima da capital do país, o Rio de Janeiro. Nessas proximidades havia relativa abundância de mão de obra em consequência da desarticulação da economia mineira. Aliado a isso, estava próximo ao porto, solucionando a questão do transporte. Outra vantagem desta atividade era o fato de exigir menor grau de capitalização, e por ser baseada no trabalho escravo, apresentando menores custos de produção em comparação à empresa açucareira.

A expansão da atividade cafeeira durante a segunda metade do século XIX mostrou sinais de dificuldade com relação à mão de obra, o que foi agravado com a assinatura da lei Áurea de libertação dos escravos pela princesa Isabel, em 13 de maio de 1888. Com esses obstáculos, dentre as medidas utilizadas para reverter a situação estava a decisão de atrair imigrantes europeus, inicialmente do sul da Itália. Internamente, da região central (região mineira) houve significativo deslocamento populacional em direção a São Paulo. Também ocorreu imigração da região nordestina para a amazônica, atraída pela produção da borracha que, no final do século XIX e início do século XX, transformou-se na matéria-prima de procura em mais rápida expansão no mercado mundial.

Assim, conforme mostra a Figura 25, na segunda metade do século XIX, a economia brasileira estava dividida em três sistemas econômicos principais: 1) um constituído pela economia do açúcar e do algodão e pela vasta zona de economia de subsistência a ela ligada (se estendendo do Maranhão até Sergipe); 2) outro formado pela economia de subsistência do Sul do país (Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina e Mato Grosso); e, 3) a economia

cafeeira (presente nos Estados do Espírito Santo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo). Além dos três sistemas económicos mencionados, não se pode deixar de ressaltar a existência de duas regiões de grande importância económica: a Bahia (produção do cacau, que se iniciou na segunda metade do século XIX no sul do Estado, e do fumo) e a Amazônia (apresentou grande crescimento nas exportações, especialmente com a produção da borracha).

Figura 25 - Sistema económico do café e suas interações, Século XIX



Fonte: Alcoforado (2003).

no campo dos serviços públicos, da educação e da saúde, da formação profissional, da organização bancária, etc., se mostravam cada vez maiores. Assim, em 15 de novembro de 1889 ocorreu a proclamação da República.

Neste processo, pode-se afirmar que três fatos foram altamente relevantes para a economia brasileira nos últimos 25 anos do século XIX: 1º) o aumento da importância relativa do trabalho assalariado; 2º) a gestação do mercado interno; e, 3º) o controle de três quartos da oferta mundial do café pelo Brasil (ALCOFORADO, 2003, pg. 127-129).

O governo imperial (1822-1889) mostrou sua incapacidade de dotar o país de um sistema monetário adequado e levou a crescentes divergências entre as regiões, que foram acentuadas nos últimos anos do século XIX. As necessidades de ação administrativa

O Brasil se caracteriza no início do século XX com a Amazônia, vivendo ainda a fase áurea da extração da borracha, o Nordeste encontrando-se em crise desde o século XVII com o açúcar e o algodão, seus principais produtos de exportação marginalizados no mercado internacional, e o extremo Sul centrando sua atividade económica na produção e no beneficiamento da erva-mate no Paraná e em Santa Catarina e na produção do charque e no beneficiamento do couro no Rio Grande do Sul para o suprimento do mercado interno. Minas Gerais produzia café, além de exportar gado vivo e laticínios para os Estados vizinhos. Por sua vez, Rio de Janeiro e São Paulo eram os principais produtores de café do país (ALCOFORADO 2003, p. 129).

O século XX começou com o setor cafeeiro em crise devido à superprodução. Diversas medidas intervencionistas foram tomadas de forma a reverter a crise: valorização do café pelo Governo central, compra dos excedentes para evitar a queda de preços no mercado internacional, imposto sobre exportação de café, políticas de defesa, dentre outras. Todas essas medidas foram exitosas até setembro de 1929, data do início da grande depressão internacional (eclosão da crise da Bolsa de Nova York). Pode-se dizer que,

o modelo agrário-exportador que prevaleceu no Brasil do período colonial até 1930 tinha como principais interessados na sua manutenção a classe de latifundiários e os setores agroexportadores. Este modelo se esgotou em consequência da crise econômica mundial, que afetou profundamente as exportações do Brasil para o mercado internacional a partir do crack da Bolsa de Nova Iorque em 1929, da emergência de uma burguesia industrial comprometida com a modernização do país e o desenvolvimento nacional e da crise política resultante da eleição fraudulenta para a sucessão do então presidente Washington Luís que redundou na Revolução de 30 e na ascensão ao poder de Getúlio Vargas. (ALCOFORADO, 2000, p. 101)

Furtado (1999) acrescenta que:

Em 1932, com a Revolução Constitucionalista de São Paulo, o governo federal pareceu desarmado e decidiu ajudar os agricultores paulistas, comprando todo o café para queimar. Foi a maior fogueira do mundo: durante dez anos 80 milhões de sacas de café foram incineradas. Mas foi essa destruição que criou o fluxo de renda, que é que se chama de demanda efetiva. E esse fluxo de demanda sustentou a economia, que começou a andar sozinha. E andou sozinha foi porque utilizou a capacidade ociosa existente. (FURTADO, 1999, p.74)

Todos esses fatores criaram uma condição nova na economia brasileira: nos anos de depressão, os preços relativos das mercadorias importadas aumentavam, reduzindo a demanda de importações. Com isso, a demanda por produtos do mercado interno crescia, fazendo deste mercado o que apresentava melhores condições de investimento quando comparado ao setor exportador. Desse modo,

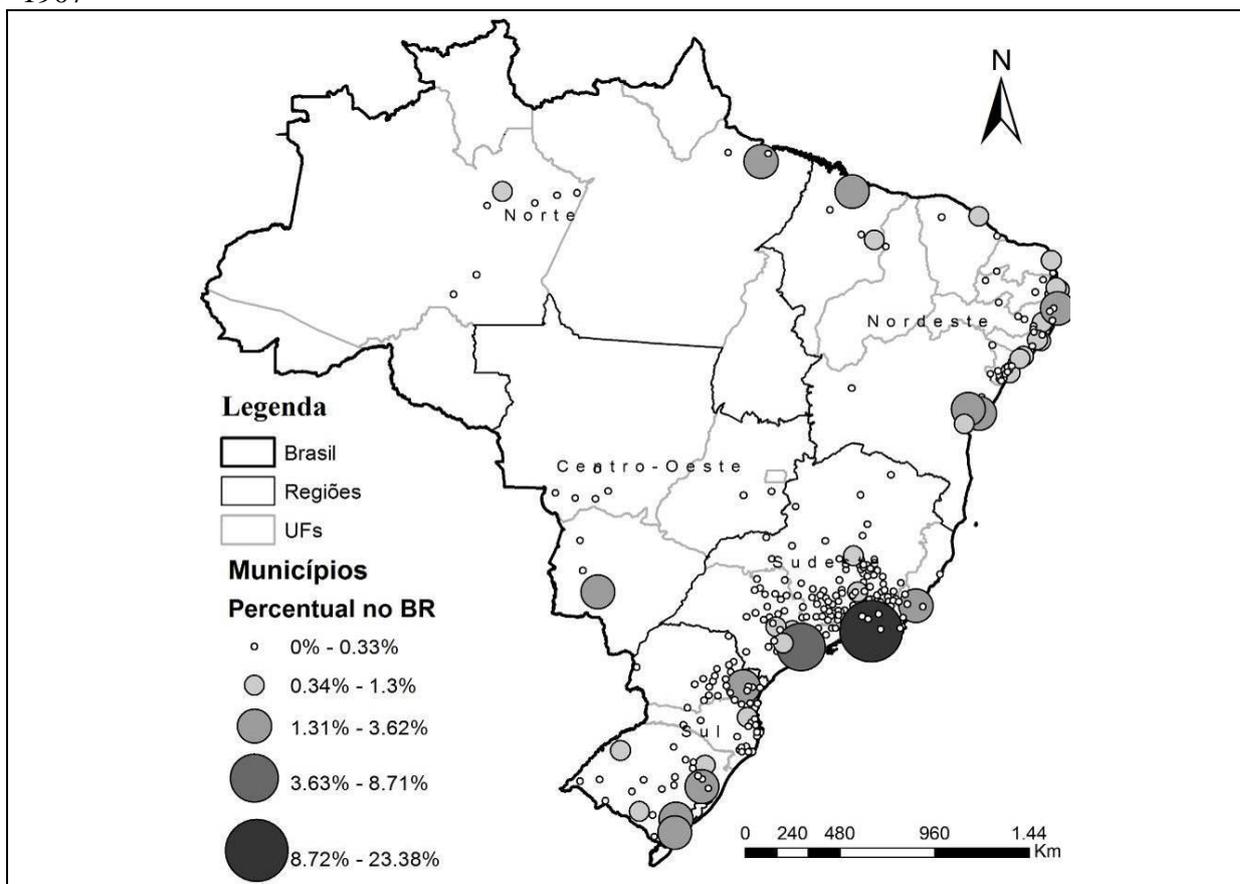
no período 1929/33 se altera o caráter principal do antigo padrão de acumulação (o “modelo primário-exportador” ou “de desenvolvimento para fora”). Ou seja: a dominância que as exportações exerciam sobre a determinação do nível e do ritmo da atividade econômica do país passaria a segundo plano. (CANO, 1998, p. 172)

O mercado interno passou a produzir os produtos antes importados e, com isso, a indústria tornou-se o setor que recebia maior atenção, resultando em um movimento de investimentos e culminando em um “deslocamento do centro dinâmico” da economia brasileira. A partir desta década o setor industrial passou a receber muitos investimentos e apresentou grande crescimento.

Quando se analisa a distribuição espacial do incipiente setor industrial existente percebe-se uma grande concentração na região onde hoje se encontram os Estados do Rio de

Janeiro e São Paulo, em especial o primeiro Estado, conforme se pode verificar pela Figura 26 com dados do emprego industrial de 1907, a data mais antiga disponível para esse tipo de informação. Da mesma forma, as demais regiões que concentravam pessoal ocupado no setor industrial eram aquelas onde se localizavam os principais sistemas económicos, em especial, da cana-de-açúcar no Nordeste, a pecuária do Sul, e de extração mineral e vegetal, no Sudeste/Centro-Oeste e Norte, respectivamente.

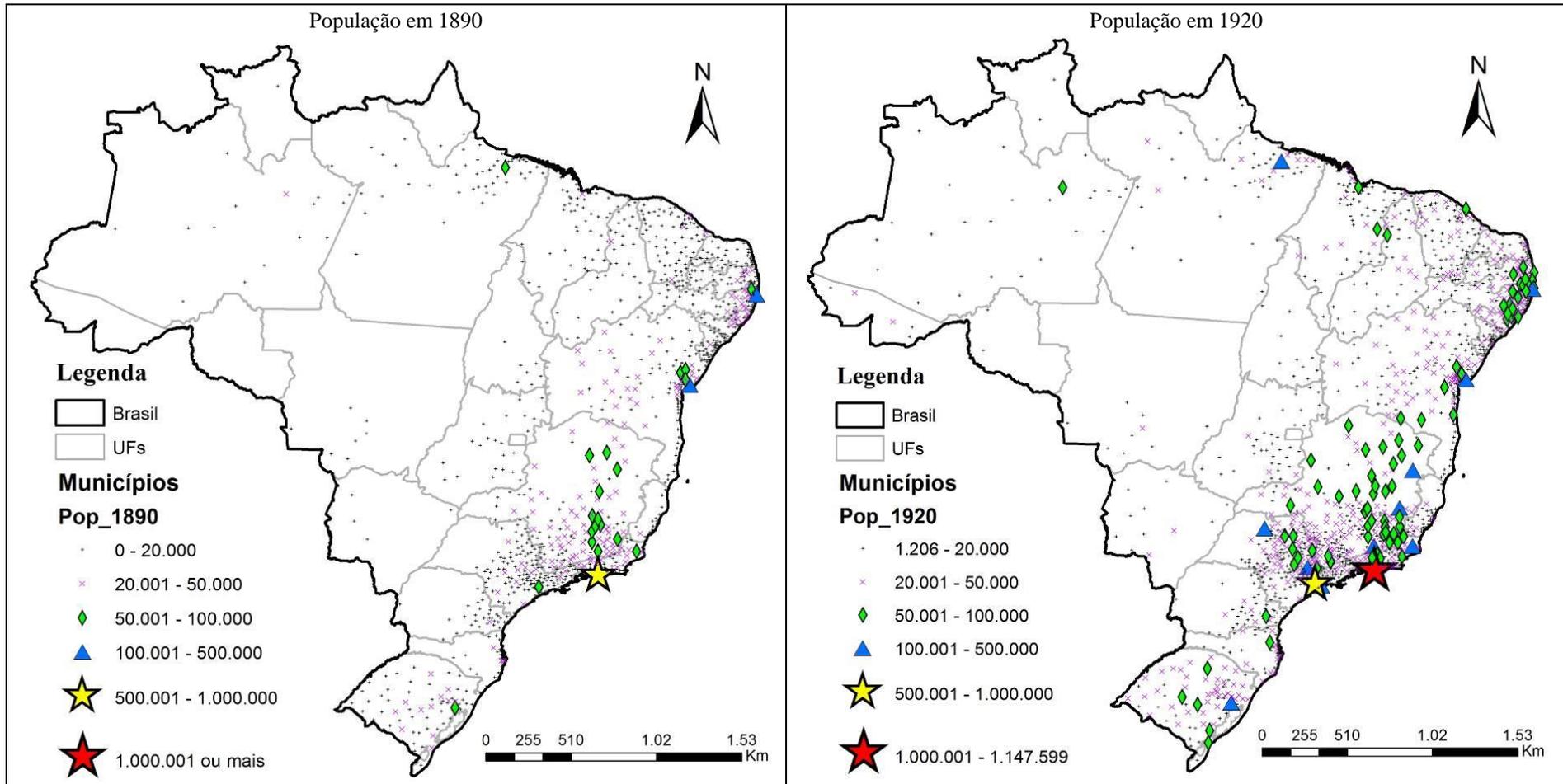
Figura 26 - Distribuição do pessoal ocupado no setor industrial do Brasil, por municípios - 1907



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

Outra informação interessante é a mudança na distribuição espacial da população num lapso de tempo de 30 anos (entre 1890 e 1920), conforme mostra a Figura 27.

Figura 27 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 1890/1920



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

Conforme mostra a Figura 27, no período de 1890 a 1920, houve a consolidação da concentração da população no eixo centro-sul do país, com destaque para os Estados de São Paulo e Rio de Janeiro. É possível perceber que enquanto em 1890 somente o município do Rio de Janeiro registrava população acima de 500 mil habitantes, em 1920 o município de São Paulo já de destacava nesta categoria, assim como um vasto conjunto de municípios que aumentaram a sua população, principalmente no eixo litorâneo. Nota-se, ainda, um amplo território com poucos municípios, principalmente do oeste do Estado de Santa Catarina, passando pelo Centro-Oeste até o Norte do país, mostrando grandes disparidades regionais no quesito distribuição espacial da população.

Para Cano (2008), as diferenças regionais no Brasil se deram também pela não total integração da economia nacional até 1930 e por resultados de seus distintos históricos regionais: trajetórias económicas, herança culturais, demográficas e económicas específicas.

5.2 DE 1930 A 1970: A INTEGRAÇÃO DO MERCADO INTERNO À ECONOMIA NACIONAL E A INDUSTRIALIZAÇÃO PESADA NO BRASIL

De acordo com Cano (1993), o processo de industrialização e de implementação de avanços tecnológicos no Brasil começou sempre tardiamente se comparado aos países centrais. Uma comparação pode ser feita com relação a primeira revolução industrial - cujo auge na Inglaterra foi entre 1820 e 1830, centro hegemónico do capitalismo deste período - sendo que o Brasil demorou em torno de mais de cinquenta anos para iniciar o processo.

Ainda que essas novas bases técnicas tenham sido relativamente simples, com tecnologia não muito complexa, baixa densidade de capital por trabalhador, baixa relação capital-produto e acesso fácil ao mercado internacional de equipamentos, esse implante industrial no Brasil se arrastou por mais de 50 anos, somente se iniciando entre as décadas de 1870 e 1880 e consolidando-se entre as décadas de 1920 e 1930. (...) Em primeiro lugar, o longo período de nossa convivência com a escravidão e o fato de que nossas elites fossem extremamente conservadoras, fez com que – salvo raríssimas exceções –, não tivéssemos efetivas preocupações para com a industrialização e o progresso social. Por outro lado, também não tivemos condições de formar um Estado estruturante que minimamente se preocupasse com a industrialização e com uma política de engajamento no progresso internacional (CANO, 1993, p. 99).

Sendo assim, a industrialização no Brasil teve seu desenvolvimento somente na década de 1920 e se consolidou em 1930, se concentrando no Estado de São Paulo, principalmente.

(...) a liderança do desenvolvimento capitalista em São Paulo, uma vez obtida (pré-1930), tendeu a acentuar-se por razões que dizem respeito, antes de mais nada, à dinâmica do próprio polo. Isto é,

essa liderança pode ser entendida pela crescente capacidade de acumulação de capital em São Paulo, somada à marcante introdução de progresso técnico e diversificação de sua estrutura produtiva. Em resumo, o processo de concentração industrial obedeceu (...) à fria lógica capitalista de localização industrial (CANO, 2008, p. 13).

O período a partir de 1930 também foi marcado por diversos projetos desenvolvidos pela esfera federal em relação às políticas de desenvolvimento industrial e de promoção do crescimento. Das várias políticas apresentadas no capítulo anterior, se pode destacar a construção de Brasília e seu papel como nóculo do sistema de transportes rodoviários durante o Plano de Metas na segunda metade da década de 1950; a implantação da infraestrutura de apoio à atividade produtiva (transportes, energia, telecomunicações, saneamento urbano e ambiental) a partir de 1950; os incentivos fiscais para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste a partir da década de 1960; e os investimentos produtivos das empresas estatais desde 1930.

Especialmente a década de 1930 marcou também uma mudança na própria política econômica do Brasil onde o modelo agrário-exportador foi substituído pelo modelo nacional-desenvolvimentista, com o governo de Getúlio Vargas²⁴. A política econômica passou a dar maior ênfase ao mercado interno, favorecendo o crescimento industrial e o processo de urbanização. O sistema econômico do café justificou o fato de que a disponibilidade de capital em São Paulo fosse maior e também que este Estado assumisse a liderança do processo de acumulação de capital no Brasil, ampliando as desigualdades regionais. Cano (1998) acrescenta que

integrar o mercado interno requeria a eliminação, se possível, de todas as barreiras existentes à movimentação econômica entre as regiões do país. Mais que isso seria aumentar o grau de interdependência regional através de um significativo aumento da complementaridade econômica inter-regional. (CANO, 1998, p. 177)

Havia duas dificuldades para a integração do mercado interno que começaram a serem solucionadas no governo Vargas: os impostos interestaduais que incidiam sobre o comércio de mercadorias entre os Estados e a melhoria e ampliação dos sistemas de transporte. Houve eliminação de diversas barreiras à integração nacional, investimentos públicos que foram essenciais para o crescimento do Brasil neste período e também um projeto de industrialização nunca antes implementado.

²⁴ Governou o Brasil entre 31 de janeiro de 1951 até 24 de agosto de 1954.

No período de 1930 até 1940 o processo de industrialização se deu através do processo de substituição de importações, ou seja, a produção no Brasil daquilo que antes era importada do exterior. Neste primeiro momento, a ênfase industrial foi no subsetor de bens de consumo não duráveis (alimentação, vestuário, tecidos, calçados, chapéus, utensílios domésticos, instrumentos de trabalho, equipamentos simples, bens de uso caseiro, bebidas, etc.). Assim,

germinam o artesanato, pequenas fábricas e indústrias de médio porte em todos os pontos habitados do país, onde há razoável demanda dos consumidores, com maior ênfase nos centros mais populosos e onde é maior a presença de imigrantes europeus, que têm algum conhecimento desse tipo de atividade econômica (BRUM, 1984, p. 54).

Ainda nesta ideia de integração do mercado nacional, foi realizado no Governo Vargas a política da Marcha para o Oeste, onde se tinha como objetivo "preencher os vazios" do território nacional, principalmente na região Centro Oeste. Assim, ainda na década de 1930, esta política incentivou a expansão ferroviária em Goiás, a expansão rodoviária e a expansão da "fronteira agrícola" para a colonização do restante do Paraná, Goiás e Mato Grosso. Da mesma forma, na Constituição de 1934 também foi reafirmada a proposta de mudança da capital federal para o "centro do país" (CANO, 2008 e 2005).

Não se pode deixar de mencionar o papel da agricultura no processo de substituição de importações do Brasil. Segundo Gremaud, Vasconcellos & Toneto Júnior (2002), a agricultura foi responsável por liberar mão de obra, gerar divisas a partir da exportação de *commodities*, fornecer matéria-prima e alimentos para o setor industrial e urbano, e a própria transferência de capital do setor agrícola para o setor industrial.

No final da década de 1940 e começo dos anos 1950, foi lançado o Plano SALTE, pelo presidente Eurico Gaspar Dutra. O Plano infelizmente não teve sucesso e as principais causas do insucesso foram a defasagem entre os recursos previstos e os aplicados, a falta de controle e a excessiva centralização de poderes. Durante o segundo Governo Vargas (1951/1954), também houve investimentos em infraestruturas a partir das sugestões da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos. A criação do BNDES e o incentivo a investimentos em projetos em setores atrasados da economia foram iniciativas deste período.

Conforme ressaltado por Cano (2008 e 2005) quando se analisam a estrutura produtiva e a interiorização de investimentos, verifica-se que talvez tenha sido no Governo de Juscelino Kubitschek, entre 1956 e 1961, um dos períodos mais importantes para o Brasil. Nesse período, a industrialização se deu na indústria pesada e de bens de consumo durável, e

o Plano de Metas apresentou vários resultados expressivos, dentre eles a construção de Brasília.

A construção de Brasília é considerada como um dos fatores de maior impacto no processo de integração econômica do território brasileiro, principalmente: i) por sua localização (no centro do País); ii) porque Brasília passou a funcionar como um entroncamento de um complexo sistema rodoviário ligando regiões do Norte e do Centro-Oeste do país e suas ramificações; e, iii) pela incorporação produtiva dos cerrados, viabilizando a expansão da extensa fronteira agrícola do Centro-Oeste brasileiro (CANDR, 2012).

Com as medidas do Plano de Metas foi possível visualizar êxitos no plano de industrialização da economia e na superação de pontos de estrangulamento que impediam o desenvolvimento nacional. Houve migração de pessoas para as localidades mais dinâmicas, acelerando transformações nas estruturas produtivas regionais, com impacto direto nos produtos de exportação destas regiões e, de certo modo, desconcentrando a produção nacional. Um exemplo foi a criação da Zona Franca de Manaus (ZFM) a partir do Decreto-Lei 288/1967, onde houve transferência de parte substancial de produção de eletrônicos de consumo e de veículos de “duas ou três rodas” (CANO, 2008).

Os processos de industrialização trouxeram desequilíbrios econômicos e sociais, principalmente relacionados com a inflação e a concentração de renda. Uma primeira tentativa de atenuar essas assimetrias, principalmente no plano econômico, ocorreu com o Plano PAEG a partir de 1964. Porém, o principal objetivo deste plano ainda residia no controle da inflação e de reformas institucionais, deixando as demais assimetrias em segundo plano. Somente a partir do II PND em 1975 é que houve uma maior preocupação com a questão espacial e regional do desenvolvimento. Além da preocupação em se manter taxas de crescimento elevadas, também havia o objetivo de descentralizar espacialmente os projetos de investimentos utilizando-se de incentivos fiscais e creditícios. Simões & Cruz Lima (2009) afirmam que:

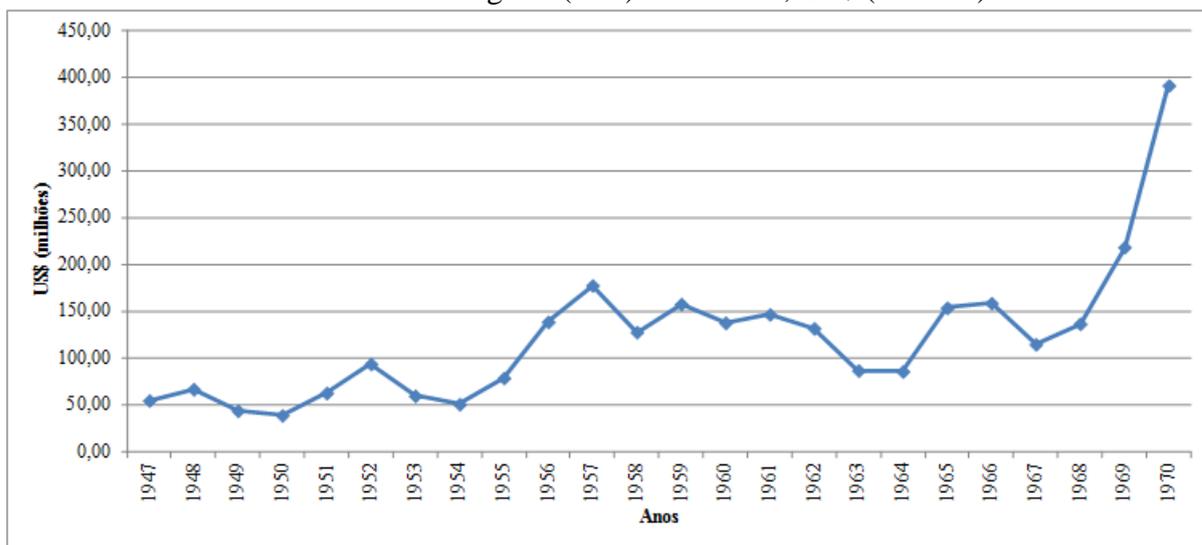
O Estado procurou estimular os efeitos para frente e para trás na cadeia produtiva (*linkage effects*), bem como entre regiões (*trickling-down* e *polarization effects*), através de vários projetos de investimento especialmente em bens de produção intermediários na região mais atrasada do país – Nordeste –, mas como o processo de desenvolvimento era liderado por sua região mais dinâmica – Sudeste – estes efeitos não foram tão grandes quanto o esperado (a estrutura industrial da região Nordeste desenvolveu-se de forma complementar e dependente do centro econômico nacional, o que aumentava os vazamentos em prol da região Sudeste). Como a diversificação das exportações, o estímulo às atividades rotineiras e o processo de adição de novo trabalho na economia local continuavam em segundo plano, todo o processo de crescimento da economia brasileira manteve-se limitado (SIMÕES & CRUZ LIMA, 2009, p. 29-30).

A década de 1960 também foi um período de grande entrada de capital estrangeiro no país. Havia muitos incentivos ao capital externo destacando-se a permissão para a importação de matrizes, máquinas e equipamentos obsoletos, valorizando-os como se fossem novos, sem cobertura cambial ou restrição de qualquer espécie quanto aos similares de fabricação nacional, ao mesmo tempo que se negava o mesmo procedimento às empresas brasileiras. O processo de industrialização do Brasil, até 1950, tinha pouca participação do capital externo, sendo essa situação alterada a partir desta década, quando o capital estrangeiro passou, gradualmente, a controlar os ramos mais dinâmicos da economia brasileira, e

de 1955 em diante, intensifica-se o processo de integração crescente da economia brasileira à estratégia do capitalismo internacional, começando pela integração de importantes setores da indústria, operando a interligação com a agricultura, crescentemente modernizada, e também com a mineração. Assim, o desenvolvimentismo vai acarretar elevado preço, em termos de perda de controle sobre os setores mais importantes da indústria do país, o que se amplia e aprofunda, progressivamente, para toda a economia brasileira. (BRUM,1984, p. 64).

O Gráfico 1 mostra que os incentivos à entrada de capital estrangeiro tiveram maior reflexo a partir de 1964, e mais ainda a partir de 1967, quando os aumentos foram mais vultosos.

Gráfico 1 - Investimento direto estrangeiro (IDE)²⁵ no Brasil, US\$ (milhões) - 1947-1970



Fonte: Elaboração do autor a partir de BACEN (2014)

²⁵ É comum encontrar na literatura tanto Investimentos diretos estrangeiros (IDE) como Investimentos estrangeiros diretos (IED). Optou-se por utilizar a primeira opção levando-se em consideração como o BACEN (Banco Central do Brasil) utiliza.

Quando se analisa a origem destes investimentos, percebe-se pela Tabela 2 que na década de 1960 aumentou a participação dos EUA. Mesmo reduzindo sua participação, é possível notar que os Estados Unidos foram os principais investidores estrangeiros no Brasil a partir de 1950, sendo que o total do período analisado representava em torno de 19,3% de todo o Investimento Estrangeiro Direto (IDE) do Brasil. Em segundo lugar ficou a Alemanha e em terceiro a Suíça. Ambos aumentaram consideravelmente seus investimentos a partir de 1950. Por outro lado é possível observar que os 10 países que mais investiram, até 1970, perderam participação relativa no período, mostrando que houve entrada de IDE por parte de um maior conjunto de novos países.

Tabela 2 - Investimento estrangeiro direto no Brasil, em mil US\$ - 1950/1970

País	Até 1950		1951 a 1960		1961 a 1970		TOTAL ATÉ 1970	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Estados Unidos (EUA)	40.508	22,0	208.444	34,8	322.313	27,6	571.265	29,3
Alemanha Ocidental	8	0,0	101.413	16,9	216.623	18,6	318.044	16,3
Suíça	6.591	3,6	103.239	17,2	127.118	10,9	236.948	12,2
Canadá	93.928	51,1	43.814	7,3	91.264	7,8	229.006	11,7
Japão	2.614	1,4	28.631	4,8	101.723	8,7	132.968	6,8
Panamá	1.466	0,8	21.138	3,5	42.846	3,7	65.450	3,4
Reino Unido	13.414	7,3	19.101	3,2	13.452	1,2	45.967	2,4
Luxemburgo	1.959	1,1	7.363	1,2	32.854	2,8	42.176	2,2
Holanda	4.397	2,4	2.505	0,4	34.116	2,9	41.018	2,1
Itália	8.711	4,7	5.031	0,8	26.597	2,3	40.339	2,1
TOTAL dos 10 mais	173.596	94,4	540.679	90,1	1.008.906	86,5	1.723.181	88,4
Outros países	10.217	5,6	59.118	9,9	157.416	13,5	226.751	11,6
TOTAL GERAL	183.813	100,0	599.797	100,0	1.166.322	100,0	1.949.932	100,0

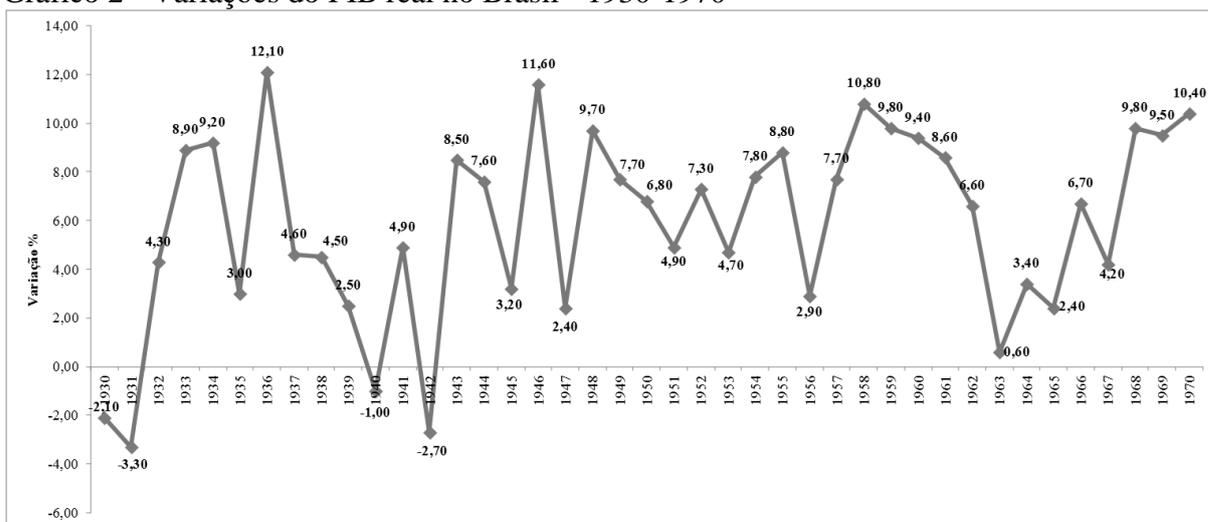
Fonte: Elaboração do autor a partir de BACEN (2014).

Além disso, o período final da década de 1960 foi de intensas modificações na dinâmica da economia brasileira. No período de 1961 a 1964,

esgotam-se as possibilidades de crescimento da economia brasileira baseada na expansão da indústria de bens duráveis, que na década anterior fora a mola propulsora principal do crescimento económico. O país entra num período de estagnação e recessão (BRUM, 1984, p. 75).

O início da década de 1960 marca o início da queda do crescimento do PIB brasileiro que só vai retornar com maior afinco a partir de 1967, conforme mostra o Gráfico 2.

Gráfico 2 - Variações do PIB real no Brasil - 1930-1970



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

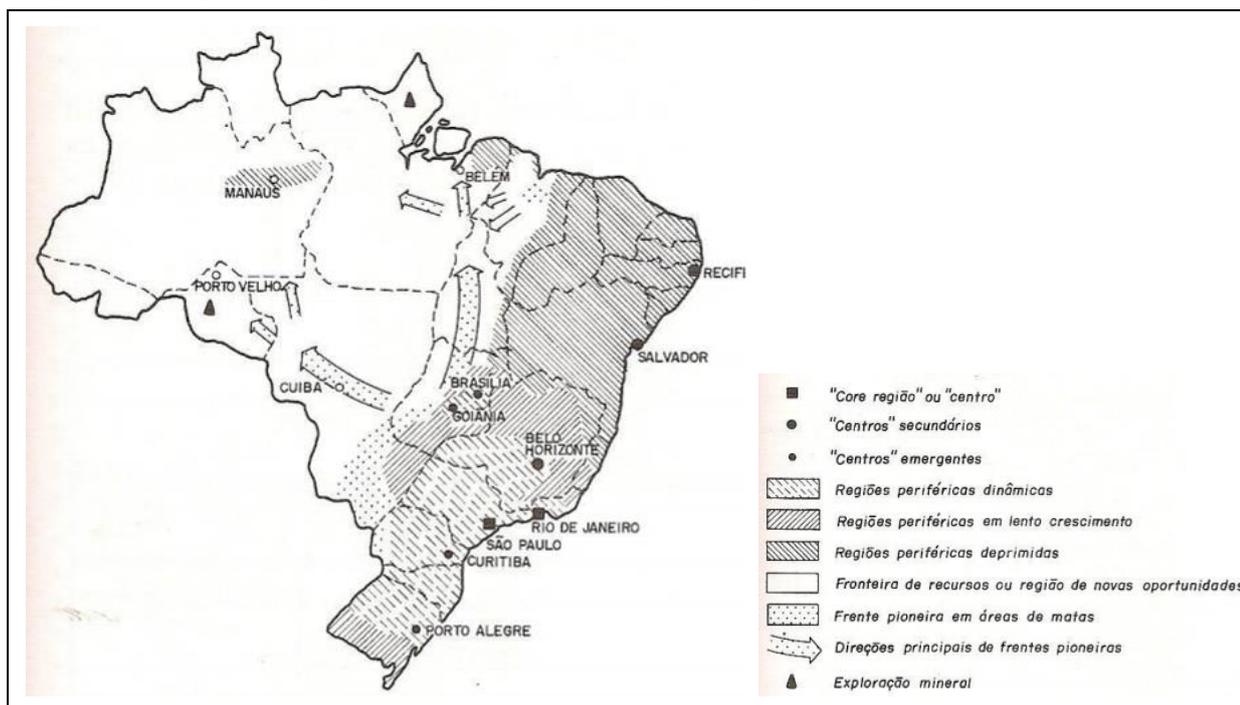
O período de 1962 a 1967 foi de estagnação econômica e, junto com ele, fraco em políticas econômicas de desenvolvimento ou de diminuição de desigualdades regionais. Também neste período, ocorreu o golpe militar em 1964:

O declínio do processo de desenvolvimento no início da década de 60 com o consequente agravamento das tensões sociais, a crise político-institucional delas resultantes, que levou à renúncia de Jânio Quadros e à ascensão tumultuada ao poder do vice-presidente João Goulart em 1961, se constituíram em fatores determinantes da emergência do golpe de estado de 1964. O presidente João Goulart, que defendia as mesmas ideias de Getúlio Vargas, foi também apeado do poder em 1964. A ditadura militar, implantada no Brasil a partir de 1964, deu continuidade ao modelo de desenvolvimento capitalista dependente iniciado no governo Kubitschek (ALCOFORADO, 2000, p. 103).

Dentre as políticas econômicas adotadas pelo governo militar estavam os incentivos às exportações, que se refletiram na promoção do desenvolvimento e modernização na agroindústria do Sul, Sudeste e Centro-Oeste. O crescimento da demanda e de crescimento das cidades não foi acompanhado pelo mesmo crescimento da produção agrícola, o que gerou problemas no setor primário. A oferta inferior à demanda resultou na elevação dos preços, principalmente nos produtos alimentares. Além disso, havia problemas na própria comercialização dos produtos agrícolas, na qualidade e na não existência de estradas, bem como de instalações de armazenamento suficientes. Esses problemas passaram a ser combatidos a partir dos Planos Nacionais de Desenvolvimento (PND) na década de 1970 e que serão detalhados na próxima seção.

Na década de 1960 tinha-se a seguinte configuração do território nacional, conforme mostra a Figura 28.

Figura 28 - Tipos de regiões em função das interações espaciais - 1960

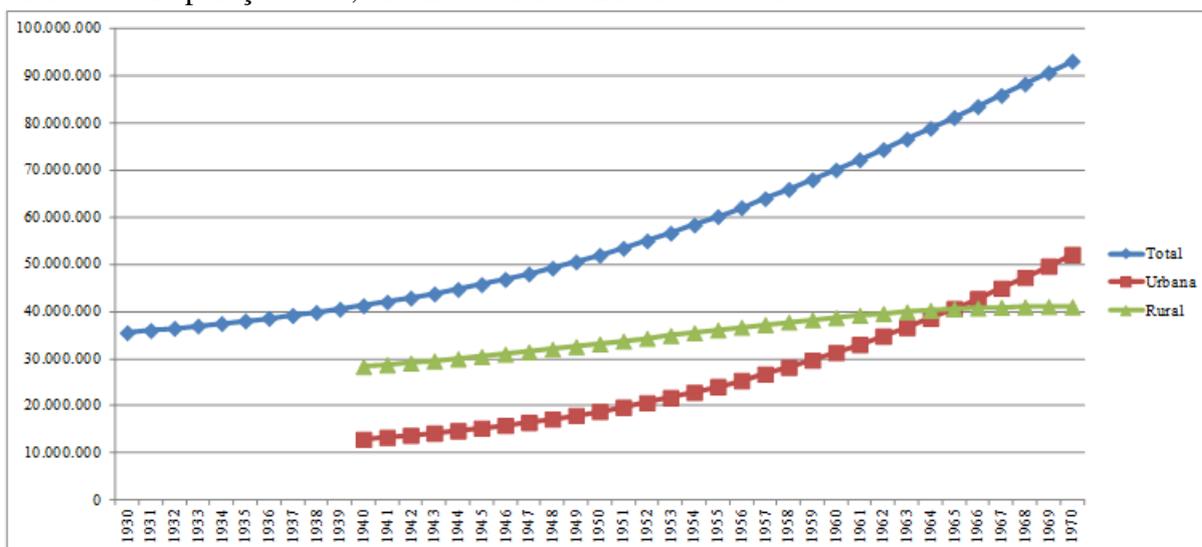


Fonte: Becker & Egler (1992).

As iniciativas de integração nacional do período de 1930 a 1970 se refletiram em maior desenvolvimento das regiões do Brasil. Houve expansão da fronteira agrícola com as migrações de paulistas, mineiros, baianos e sulistas colonizando o Paraná, Goiás e Mato Grosso, a construção de rodovias para o Norte e Centro-Oeste, a construção de Brasília e a colonização da Amazônia que dinamizaram a agricultura dessas regiões dando margem ao surgimento de agroindústrias e da urbanização. As direções das frentes pioneiras, bem como os principais centros urbanos e as interações espaciais das regiões, são também visualizados na Figura 28. A criação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) e da Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA) na Amazônia, juntamente com os incentivos fiscais destas regiões, intensificaram a migração do capital produtivo para estes locais.

Outra característica marcante do período analisado foi o crescimento significativo da população urbana, conforme se visualiza pelo Gráfico 3.

Gráfico 3 - População total, urbana e rural do Brasil - 1930-1970

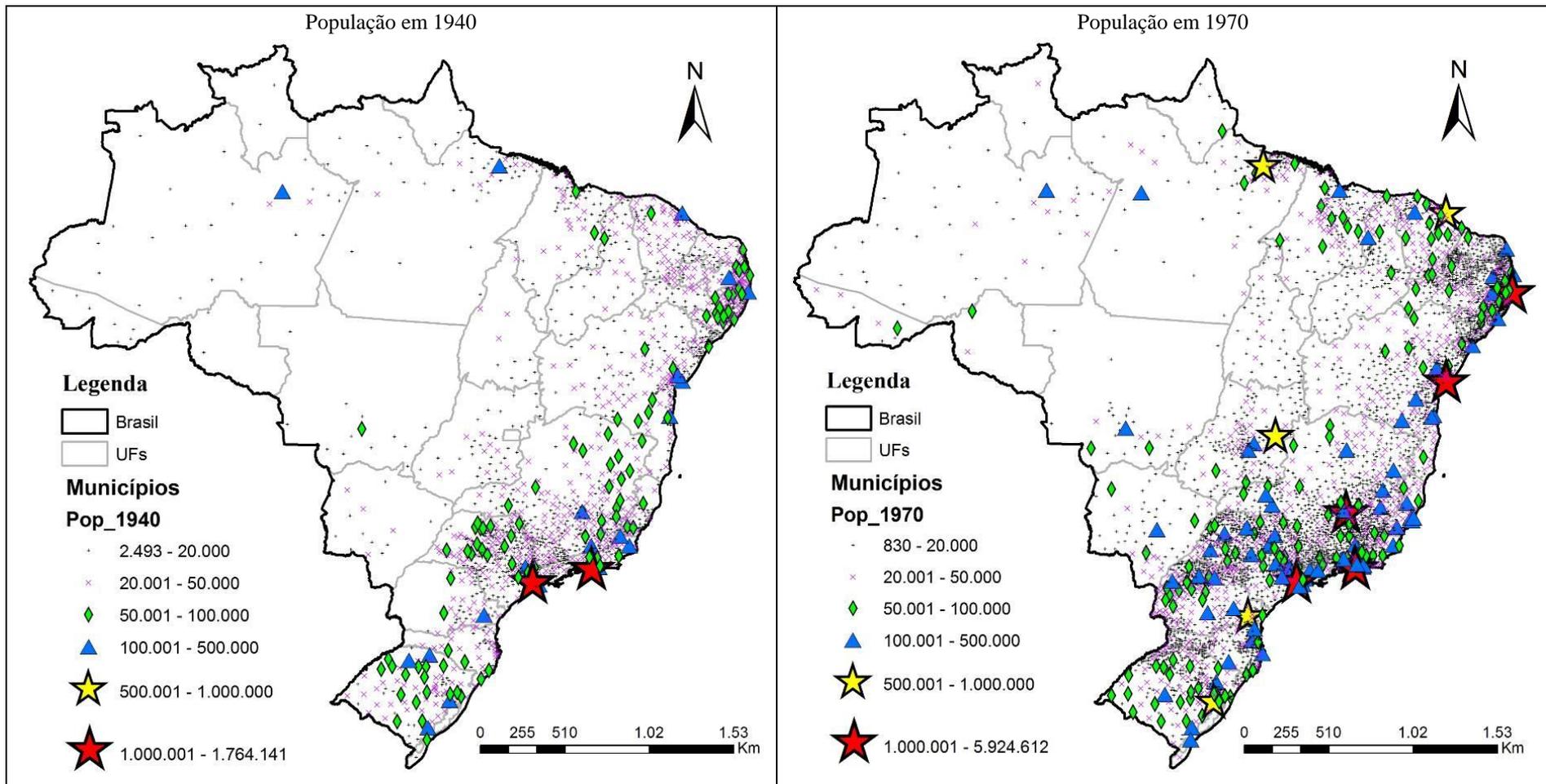


Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014).

Nota-se pelo Gráfico 3 que a população total crescente refletiu o crescimento da população urbana, em detrimento da diminuição da população rural brasileira. Na metade da década de 1960 a população urbana ultrapassou a população rural, sendo esta última sempre decrescente a partir deste período, refletindo as consequências das políticas de mecanização da agricultura e de incentivos aos setores urbanos, que foram intensificados na década seguinte.

O aumento da população se deu em todo o território nacional. Porém, alguns centros urbanos apresentaram crescimento significativo em, conforme mostra a Figura 29.

Figura 29 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 1940/1970



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

Pela Figura 29 é possível notar que no espaço de três décadas aumentou tanto o número de municípios, quanto o número de centros urbanos de média e grande dimensão. Enquanto em 1940 havia somente dois centros urbanos com mais de 500 mil habitantes (São Paulo e Rio de Janeiro), em 1970 esse número aumentou para 11, configurando, em muitos casos, novas regiões metropolitanas, principalmente na região litorânea do território nacional. As cidades com 100 mil até 500 mil habitantes bem como as com mais de 50 e menos de 100 mil, aumentaram consideravelmente. Também é notável o aumento de municípios nas regiões Oeste do Paraná, Centro-Oeste e Norte do Brasil, mostrando que as políticas da “marcha para o Oeste” tiveram resultados no tocante à ocupação destes territórios.

O processo de urbanização foi intenso nesse período. A partir dos anos 1960, e principalmente na década de 1970, houve não só mudanças quantitativas no processo de urbanização, mas também qualitativas, principalmente associadas ao processo de modernização que o país passou a enfrentar. Além disso, as décadas de 1970 e de 1980 foram marcantes na economia nacional, tanto de forma positiva com o chamado milagre econômico da década de 1970, como no negativo, com a chamada década perdida nos anos 1980, conforme a próxima seção detalhará.

5.3 DE 1970 A 1993: A MODERNIZAÇÃO E A TECNIFICAÇÃO DO CAMPO, A DÉCADA PERDIDA E O INÍCIO DA LIBERALIZAÇÃO NO BRASIL

O início da década de 1970 foi marcado pela instalação de planos nacionais de desenvolvimento (PNDs) que tiveram grandes repercussões no território brasileiro, especialmente em relação à reestruturação produtiva de muitas regiões e ao fortalecimento da urbanização e da mecanização do campo. Três PNDs foram implantados até 1985.

No I PND, durante 1972 a 1974, para além de muitos objetivos relacionados à integração nacional e à modernização da economia, também havia preocupação em manter altas taxas anuais de crescimento do PIB (entre 8,0 e 10,0%), expansão do nível de emprego entre os 3,2% a.a., reduzir a inflação para a casa dos 10,0%, e a disseminação dos resultados em termos sociais e regionais, com estabilidade política e segurança interna e externa (BRASIL, 1973). Houve resultados positivos para todos os objetivos propostos, com destaque para o crescimento econômico e baixas taxas de inflação, tornando este período conhecido como “milagre econômico” brasileiro.

O II PND, entre 1975 e 1979, foi o último grande ato da experiência desenvolvimentista vivida pelo Brasil no século XX. Devido aos ótimos resultados do I PND, nesta segunda edição, o plano ambicionava a continuidade do crescimento económico e os investimentos em infraestruturas, além de diversificação do setor industrial. Infelizmente, os problemas económicos ocorridos neste período geraram sérios obstáculos para sua implementação. A análise do II PND gerou muita controvérsia entre pesquisadores económicos sob várias óticas: em relação ao papel do cenário político em sua adoção, a sua racionalidade económica, o diagnóstico sobre a conjuntura internacional, os instrumentos utilizados, os resultados alcançados, os efeitos sobre o endividamento externo e a sua contribuição para a profunda crise e as décadas perdidas que se seguiram. Uma análise pormenorizada pode ser encontrada em Santos & Colistete (2009).

É preciso ainda ressaltar que foi durante o período dos I e II PNDs que ocorreram as maiores alterações no meio rural brasileiro. O I PND introduziu a vertente da modernização tecnológica e o II PND criou e consolidou um setor industrial para a agricultura, isto é, um setor produtor e fornecedor ao campo de produtos industriais – de máquinas e equipamentos, fertilizantes e produtos agrícolas – e com implementação de uma rede de transportes, comunicações e distribuição de energia elétrica, integrando a agricultura na indústria, dando origem à agroindústria moderna existente do Brasil contemporâneo. Esses fatores foram os grandes responsáveis por reestruturar muitas regiões rurais, impor cultivos de monoculturas de exportação, como soja e milho, e por liberar muita mão de obra rural para o meio urbano (ALVES, 2008). É deste modo que

(...) a política de incentivos às exportações agroindustriais e a instituição de formas modernas de crédito rural a partir de 1965 aceleraram sobremodo a modernização e a transformação estrutural da agricultura – notadamente no Centro-Sul –, concentrando ainda mais a propriedade e acelerando o êxodo rural. A mais radical foi a mudança no agro do Paraná, de onde, na década de 1970, saíram 924 mil paranaenses e 402 mil outros brasileiros nascidos em outros estados (CANO, 2008).

Já no restante da economia, a crise mundial da década de 1970 teve muita influência para que a dinâmica não fosse crescente. Conforme cita Cano (2008):

O efeito imediato para os países subdesenvolvidos e fortemente endividados, como o Brasil, foi o corte substancial do financiamento externo, desdobrando-se em outros efeitos perniciosos: alta inflação, queda do investimento, baixo crescimento, crise crónica do balanço de pagamentos, corte do crédito interno, elevação acentuada das dívidas públicas externa e interna, o que aprofundaria as crises fiscais e financeiras do Estado nacional, debilitando ainda mais o gasto e o investimento público (CANO, 2008, p. 23).

Houve mais uma tentativa de implementar um novo PND. Este, o III PND decorreu entre 1980 e 1985, com objetivos focados nas questões regionais, sociais e económicas. Apesar de objetivos similares aos dos PNDs anteriores, a implementação do III PND não apresentou êxito. A crise económica a partir do choque do petróleo, e os aumentos dos juros internacionais influenciaram o insucesso do mesmo. Assim, a década de 1980 marcou uma mudança na orientação da política económica do Brasil, detendo agora objetivos relacionados ao controle da alta taxa de inflação e do deficit na balança de pagamentos, que se agravou com o segundo “choque do petróleo” e com a subida vertiginosa das taxas de juros no mercado internacional.

Para financiar a expansão da economia brasileira, os diversos governos militares que se sucederam aprofundaram a tríplice aliança entre o Estado, a burguesia nacional e o capital internacional, atraíram vultosos investimentos diretos do exterior e captaram recursos junto a bancos internacionais para financiarem a expansão da infraestrutura de energia, transportes e comunicações. Do final da década de 60 até meados da década de 70, a economia brasileira apresentou elevadas taxas de crescimento do PIB. No entanto, a triplicação dos preços do petróleo e a subida vertiginosa das taxas de juros pelo sistema financeiro internacional foram fatores determinantes do declínio do modelo de desenvolvimento capitalista dependente que se acentuou em toda a década de 80 (ALCOFORADO, 2000, p, 103).

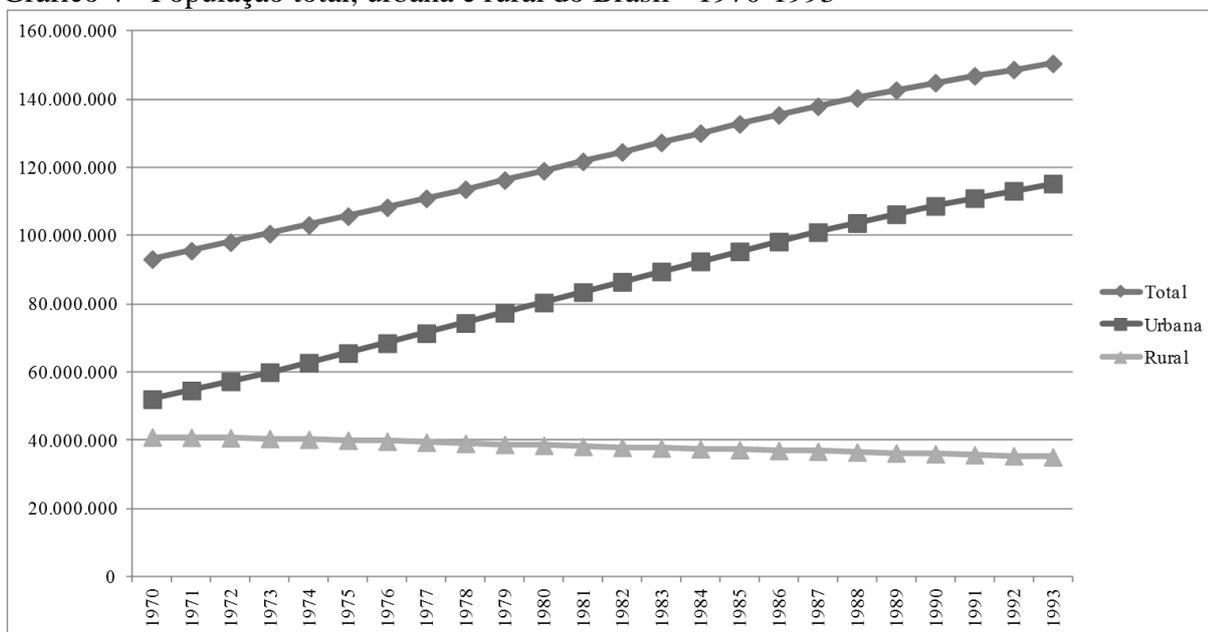
Considerando todas as dificuldades, de 1970 a 1980, verificou-se a consolidação da indústria pesada do Brasil. Adicionalmente, deu-se a implantação de projetos de larga envergadura na periferia industrial, além de investimentos regionalizados em indústrias leves e de insumos a partir das políticas de desenvolvimento regional que, no conjunto, proporcionaram um processo de desconcentração industrial regional no Brasil (CANO, 2008).

A estagnação, aliada à desvalorização cambial ocorrida entre 1980 e 1985, estimulou as exportações, cujo crescimento foi de 71,0% no período de 1980 a 1989, principalmente devido à queda dos preços internacionais de produtos básicos, tendo apresentado um crescimento ainda maior, se não fosse a forte valorização cambial entre 1985 e 1989. No caso das importações, estas cresceram 24,0%, não crescendo mais devido à recessão económica. Com isso, o saldo comercial foi bastante positivo, mas longe de se conseguir cobrir os juros da dívida externa que cresceu 44,3% durante o mesmo período (CANO, 2008).

O mesmo autor ainda ressalta que os fluxos comerciais para o Brasil, assim como para a América Latina de uma forma geral, África e parte da Ásia, só não foram maiores na década de 1980 devido ao aumento da competição internacional e da constituição de grandes blocos económicos. Os maiores fluxos comerciais foram mais fortes entre estes grandes blocos, em especial Estados Unidos/Canadá e o Mercado Comum Europeu, além do Japão e do Sudeste Asiático que também aumentaram suas participações neste período.

Outro reflexo da mecanização do campo foi o êxodo rural intenso a partir de 1970, como é possível visualizar através do crescimento expressivo da população urbana brasileira, conforme mostra o Gráfico 4.

Gráfico 4 - População total, urbana e rural do Brasil - 1970-1993



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014).

Aliado ao crescimento da população também houve uma maior distribuição das atividades económicas no espaço brasileiro a partir da mesma década. Cano (2008) em seu estudo sobre a desconcentração produtiva regional do Brasil afirma que no período de 1970 a 1989 ocorreram importantes movimentos locais das atividades económicas. Dentre estes movimentos, o autor ressalta a desconcentração sofrida pela Região Metropolitana de São Paulo (RMSP). Essa desconcentração se deu principalmente pelo aumento da participação do interior do Estado de São Paulo. A RMSP passou de 43,5% da produção nacional para 28,8% entre 1970 e 1989, respectivamente, enquanto o interior paulista aumentou sua participação de 14,7% para 21,4% no mesmo período. As políticas de descentralização de São Paulo e do Governo Federal, as políticas de atração municipal, os próprios custos da concentração na RMSP, os investimentos federais no interior paulista, as políticas de incentivo às exportações e o Pró-Álcool²⁶, foram as principais justificativas desta desconcentração.

²⁶ O álcool é importante na matriz energética brasileira desde a década de 1970, e recebeu maiores incentivos governamentais quando foi escolhido como combustível substituto e/ou complementar à gasolina - a partir do Decreto 76.593, de 14 de novembro de 1975, que criou o Proálcool (Programa Nacional do Álcool). Maiores detalhes consultar Shikida & Perosa (2012).

Em consequência deste movimento de desconcentração, ocorreu uma mudança na estrutura produtiva da própria RMSP, reconcentrando as atividades de alta tecnologia e conhecimento:

Em que pese a forte desconcentração ocorrida, a RMSP passou por profunda alteração em sua estrutura econômica de serviços, convertendo-se, no período, de “maior Centro Industrial da América Latina” em primeira metrópole nacional e, mais recentemente, em Metrópole de padrão internacional. Considere-se ainda que, a despeito de seu relativo “esvaziamento” industrial, também nela ocorreram transformações de modernidade, com o início da implantação, na própria RMSP, da maior parte da nova indústria de equipamentos, produtos e componentes para microeletrônica, informática, automação e telecomunicações (...). Isso, obviamente, também representa algo novo: uma concentração no próprio processo de desconcentração (CANO, 2008, pg. 75).

Não somente o setor industrial, mas também o setor terciário, mais especificamente o financeiro, seguiu a mesma tendência de concentração:

A inflação de 1980, a crise financeira do Estado nacional e a elevação das taxas de juros, de um lado, e a queda do investimento privado, de outro, estimularam o rentismo do sistema financeiro, das empresas e das famílias de altas rendas, promovendo elevada concentração desse setor, em particular na cidade de São Paulo, tornando-se a “capital financeira” do país. Esse fenômeno, mais a expansão do mercado financeiro e de capitais, ali mais concentrado, fez que, a partir de meados da década de 1970, grandes bancos e instituições financeiras, antes sediados em outros estados - em especial em Minas Gerais e no Rio de Janeiro -, fossem gradativamente transferindo suas sedes e centros de operações para a capital paulista (CANO, 2008, pg. 119-120).

Assim, percebe-se que, enquanto os subsetores de alta tecnologia se concentraram na RMSP, os demais setores se desconcentram em direção ao interior paulista e ao restante do Brasil. Um exemplo foi a própria indústria extrativa mineral, onde o próprio avanço da industrialização e a política de exportações durante a década de 1970, em fase de crise internacional, exigiram grandes investimentos por parte do Governo em diferentes regiões do Brasil. Mesmo assim, esse movimento ocorreu principalmente na indústria de transformação mais tradicional.

Todas as mudanças causadas no espaço territorial do Brasil foram interpretadas por diversos autores, tais como Becker & Egler (1992) que designaram como *espaço transfigurado* o ocorrido no Brasil neste período. Este é representado pela Figura 30. Segundo os autores:

A estrutura centro-periferia foi transfigurada pela modernização conservadora, redefinindo hierarquias e posições de poder, reestruturando funções e unidades de produção, distribuição e gestão. A consolidação da cidade mundial, do domínio, e a abertura de fronteiras são expressões desse processo. As novas territorialidades que emergem do conflito entre a malha programada e o espaço vivido assumem feições específicas em cada uma destas formações espaço-tempo (BECKER & EGLER, 1992, p. 204).

Figura 30 - O espaço transfigurado segundo Becker & Egler (1992)



Fonte: Becker & Egler (1992).

É interessante notar que já se consolidavam espacialmente algumas atividades económicas e algumas hierarquias urbanas pelo território nacional. São Paulo se configurava como a principal cidade e a única que pode ser considerada como mundial nesse período, ao mesmo tempo em que cresciam várias metrópoles no Sul, Sudeste, Nordeste e Belém (no Norte). O centro-sul se fortaleceu nos setores industriais mostrando uma concentração bastante forte nessa região. Ao mesmo tempo, a “marcha para o Oeste” ocupou economicamente grande área (restante) do Sul, Centro-Oeste até o Norte do país, levando consigo a agroindustrialização (centro-sul) e a agromercantilização (Nordeste e Norte). Apesar de haver partes do Centro-Oeste e Norte para serem ocupadas economicamente, também havia uma frente de expansão em movimento e muito dinâmica nessas localidades.

Conforme apontam Becker & Egler (1992) neste período também se verificaram algumas características do modelo de produção Fordista sendo efetivado no território. Encontra-se um exemplo ao nível dos tipos de atividades que foram dispersadas e/ou concentradas no território nacional. Enquanto atividades de gestão e de centros de pesquisa e desenvolvimento se concentravam, as indústrias se dispersavam de acordo com a qualificação do emprego que era exigida. O movimento espacial de algumas atividades económicas retratam estas características:

- As atividades da indústria química retrataram esse movimento: inicialmente concentradas entre São Paulo e Rio de Janeiro, se expandiram e se diversificaram através de investimentos estatais, principalmente no Nordeste com o Polo Petroquímico de Camaçari, na Bahia, e em Triunfo, no Rio Grande do Sul. Entretanto, as atividades de química fina, intensivas em tecnologia, continuaram concentradas nas proximidades da cidade mundial, São Paulo, principalmente devido à oferta de mão de obra especializada e de técnicos qualificados. Da mesma forma os quadros de gestão também estavam concentrados nesta região;
- O complexo metal-mecânico: aumentou sua área de atuação no entorno da cidade mundial, mas também em novas localizações. O eixo automobilístico se consolidou nas proximidades de São Paulo, com exceção de Belo Horizonte. Montadoras de veículos e de produção de autopeças da mesma forma, devido à oferta de mão de obra treinada e com baixo nível de sindicalização. Também se deve ressaltar a questão do eixo eletroeletrónico que foi bastante influenciado pela implantação da Zona Franca de Manaus em 1967;
- O complexo agroindustrial: os incentivos do I e II PND ao setor proporcionaram o desenvolvimento do sistema de crédito rural, subsídios diretos à tecnificação e incentivos à exportação que foram instrumentos que promoveram a expansão sem precedentes da grande empresa rural brasileira. Esse movimento foi importante para articular a agricultura ao complexo químico e metal-mecânico, formando o complexo agroindustrial. Boa parte da modernização na agricultura é resumida pela introdução e difusão do cultivo de soja no Brasil, seguido posteriormente pela expansão do cultivo de milho como cultura de inverno. O setor da soja (grãos, farelo, óleos) passou a

rivalizar com o café, e logo passou a ocupar o primeiro lugar em valor na pauta de exportações brasileira já na década de 1980.

Ainda sobre este período, uma segunda interpretação sobre as transformações do Brasil é a de Limonad, Haesbaert & Moreira (2004), que sugerem uma regionalização a partir do trabalho industrial. Segundo o autor existem quatro grandes regiões no Brasil: a) o polígono industrial que vai de Belo Horizonte até Porto Alegre; b) o complexo agroindustrial, no Planalto Central, formado pela região Sul até Mato Grosso e o Nordeste (oeste da Bahia e Sul do Maranhão e Piauí), e boa parte da qual se sobrepõe ao território da região do polígono industrial; c) a difusão da agroindústria e indústria de bens não duráveis, nos cerrados do oeste da Bahia e Sul do Piauí; e d) a fronteira biológica, composta pela Amazônia e seu papel como fronteira agrícola, mineral e energética. Desta forma, Limonad, Haesbaert & Moreira (2004) ratificam a espacialização apresentada por Becker & Egler (1992) anteriormente.

Os anos 1970 e 1980 marcam uma nova divisão territorial do trabalho no Brasil através da implantação de complexos e polos industriais em diversas regiões do país; ampliação da rede de transportes e de comunicações que proporcionou “fluidez” no território; e, modernização da agricultura e expansão das fronteiras agrícolas. Com isso intensificaram-se as especializações territoriais, com tendência à concentração de produção de bens e serviços com mais alta tecnologia em pontos escassos do Sudeste e Sul (SANTOS & SILVEIRA, 2001).

Ao mesmo tempo em que ocorre essa nova divisão territorial do trabalho, também são efetivados modelos de produção nos territórios fordistas e da acumulação flexível. Conforme ressalta Ferreira (1993), a década de 1980 marca o período pela qual as premissas do Fordismo foram efetivadas (parcialmente) no território nacional. Principalmente entre 1940 e 1980, período que inclui o maior crescimento do Fordismo a nível mundial, o desempenho do setor industrial foi notável, constituindo-se como motor do crescimento econômico brasileiro neste período. Uma característica marcante foi a alteração da estrutura da produção industrial ao longo deste período de tempo: os subsetores que eram predominantes no emprego industrial no fim da década de 1940 (têxtil, vestuário, couro, alimentos e bebidas, vidros e móveis) deixaram de sê-lo em 1980 (de 54,1% para 31,2%). Em contraposição, os novos subsetores (metalurgia, mecânica pesada, química, borracha, farmacêutica) ampliaram sua participação no emprego (de 23,1% em 1950 a 38,0% em 1980) e são características marcantes do modelo Fordista de produção.

É justamente essa mudança na estrutura da indústria, confrontando com o padrão predominante dos países centrais durante o período do Fordismo, que se pode afirmar que a

evolução desta estrutura apresentou "fortes semelhanças", principalmente em relação à diminuição da participação dos subsetores produtores de bens de consumo não duráveis e ao aumento do peso das indústrias pertencentes ao subsetor metal-mecânico, incluindo a produção de bens de consumo duráveis e de maquinaria. Por outro lado, uma grande diferença do "Fordismo brasileiro" com os casos dos países centrais foi o caráter socialmente excludente e fortemente concentrador do desenvolvimento capitalista brasileiro. Ou seja, no Brasil não houve a formação de um consumo de massa e também pouco se avançou na consolidação de um Estado do Bem-Estar nos moldes daquele existente nos países Fordistas do centro (FERREIRA, 1993).

Da mesma forma, quando se considera o Fordismo enquanto princípio de organização da produção, constata-se, que no Brasil o seu desenvolvimento foi limitado e desigual no tocante à sua difusão espacial e setorial. Ao mesmo tempo:

- i) No caso brasileiro não se verificou um movimento generalizado de desqualificação da mão de obra em decorrência das mudanças tecnológicas: "Ao contrário, um emprego industrial significou, principalmente, aquisição de qualificação para trabalhadores rurais, que se tornaram trabalhadores industriais semiqualeificados";
- ii) As gerências estruturas de cargos e das empresas possuíam poder para impor salários, sem enfrentar contestação expressiva da parte dos trabalhadores;
- iii) Disponibilidade de mão de obra e profunda segmentação do mercado de trabalho: "Força de Trabalho adequada estava, em geral, disponível no início da industrialização. Na medida em que a indústria expandia, o Estado intervinha no mercado de trabalho com políticas para estabilizar a força de trabalho. Isso terminou por criar uma camada de trabalhadores "centrais" - estáveis e qualificados - e outra camada de trabalhadores não qualificados ou semiqualeificados, que eram levados a "rodar" entre diferentes empregadores;
- iv) As especificidades do movimento de organização dos trabalhadores no país: "Trabalhadores brasileiros conquistaram alguma legitimidade de suas instituições de representação logo nos anos 30. Contrariamente ao que ocorreu em vários países desenvolvidos, no Brasil essas instituições foram outorgadas por um Estado paternalista, autoritário e controlador. Isto ocorreu porque o Estado brasileiro e as classes dominantes, desde o início deste século, têm orientado suas políticas levando em conta as organizações dos trabalhadores, apesar de estes terem permanecido reduzidos, desorganizados e reprimidos durante a maior parte deste período" (FERREIRA, 1993, p. 25-26).

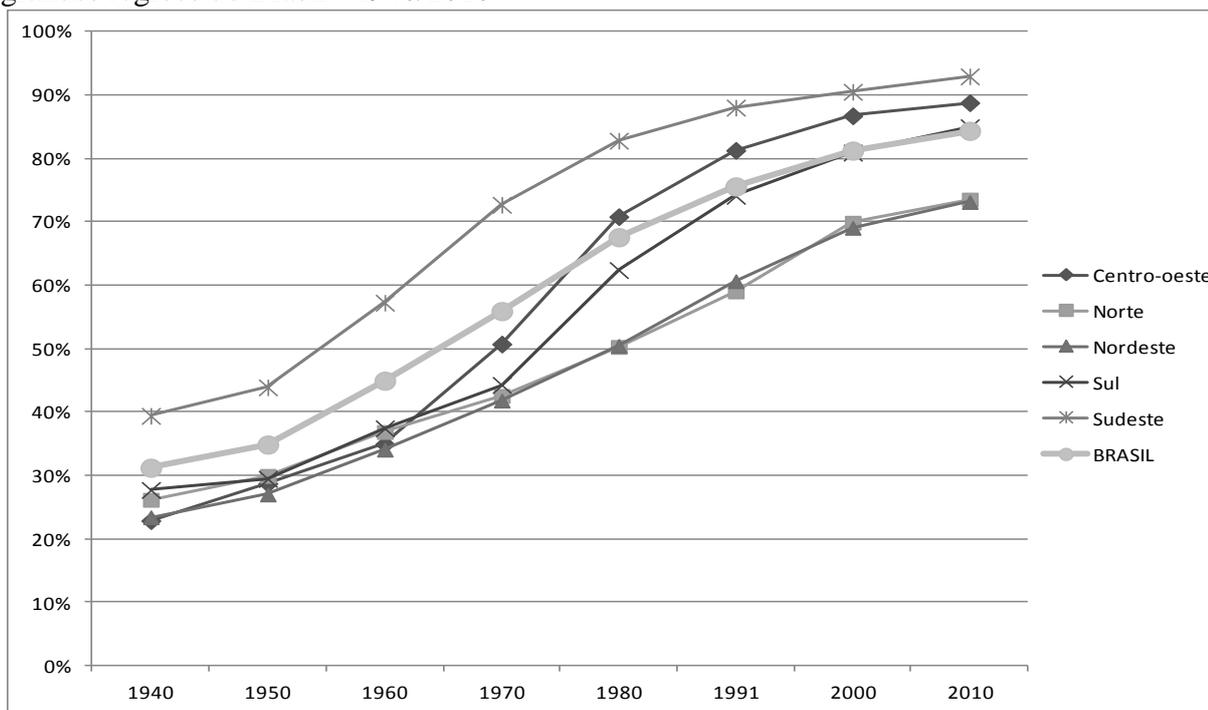
Enquanto na década de 1980 os países centrais já tinham ultrapassado o modelo Fordista para o modelo flexível, no Brasil esse processo não se deu na mesma velocidade, e nem de forma completa. Autores como Silva (1994, 1991) e Carvalho & Schmitz (1990) constataam que a evolução ao nível da organização da produção (aumento da demanda de emprego com maiores níveis de qualificação; aumento da flexibilidade na utilização da força de trabalho; busca de maior colaboração, iniciativa e responsabilidade dos trabalhadores; dentre outros fatores) estaria sendo reforçada por algumas outras tendências que marcaram o quadro político-social brasileiro durante os anos 80, com destaque para o processo de redemocratização política (final da ditadura militar) e o fortalecimento do movimento

sindical. E são esses fatores que fazem com que os autores supracitados concordem que o Fordismo no Brasil tenha se comportado de forma parecida ao que ocorreu ao nível internacional. Por exemplo, se as mudanças ocorridas no Japão ou nas economias industrializadas ocidentais representaram novas versões do Fordismo, o padrão brasileiro foi igualmente uma renovação do Fordismo.

É neste contexto, que parte das premissas da acumulação flexível (ou da renovação do Fordismo?!) são visualizadas no setor manufatureiro, em especial no caso brasileiro no subsetor automobilístico. Por exemplo, autores como Ferreira (1993) e Carvalho & Schmitz (1990) afirmam que a incorporação da automação seletiva acarretou uma integração e sincronização progressiva de todas as operações de manufatura, sejam estas realizadas por pessoas ou por máquinas. Entretanto, as tarefas tornaram-se mais ritmadas pela máquina do que antes, e, ao invés de ser superado, o Fordismo foi na verdade intensificado.

Para além de uma nova divisão territorial do trabalho, de um modelo de produção renovado (ou pelo menos com novas características), de uma maior distribuição das atividades económicas no espaço, outra característica marcante deste período foi do intenso processo de urbanização em todas as regiões, principalmente naquelas que eram menos urbanizadas, o Norte, Nordeste e Centro-Oeste, conforme mostra o Gráfico 5.

Gráfico 5 - Percentual da população urbana em relação as respectivas população total, por grandes regiões do Brasil - 1940/2010



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

O aumento da urbanização de todas as regiões do Brasil, conforme mostrou o Gráfico 5, foi acompanhado de estímulo, criação e diversificação de serviços e também de indústrias leves de âmbito local, com destaque para as de alimentos, bebidas, têxtil, vestuário e calçados. Outra característica deste período foi o aumento da dimensão dos centros urbanos. Juntamente com a urbanização, e:

(...) dado que São Paulo foi o epicentro da crise (de 1980), o movimento migratório inter-regional, provavelmente, viu-se inibido de continuar tendo esse estado como destino principal, colaborando com o “inchaço urbano” em várias capitais e grandes cidades periféricas do país, além do conhecido fenômeno que ocorre com o notável crescimento de cidades médias brasileiras entre 1980 e 1991. Essa expansão urbana periférica, por mais “improdutiva” que tenha sido, certamente provocou aumento do emprego em serviços, gerando ainda novas oportunidades de inversão para indústrias “leves” (CANO, 2008, pg. 110).

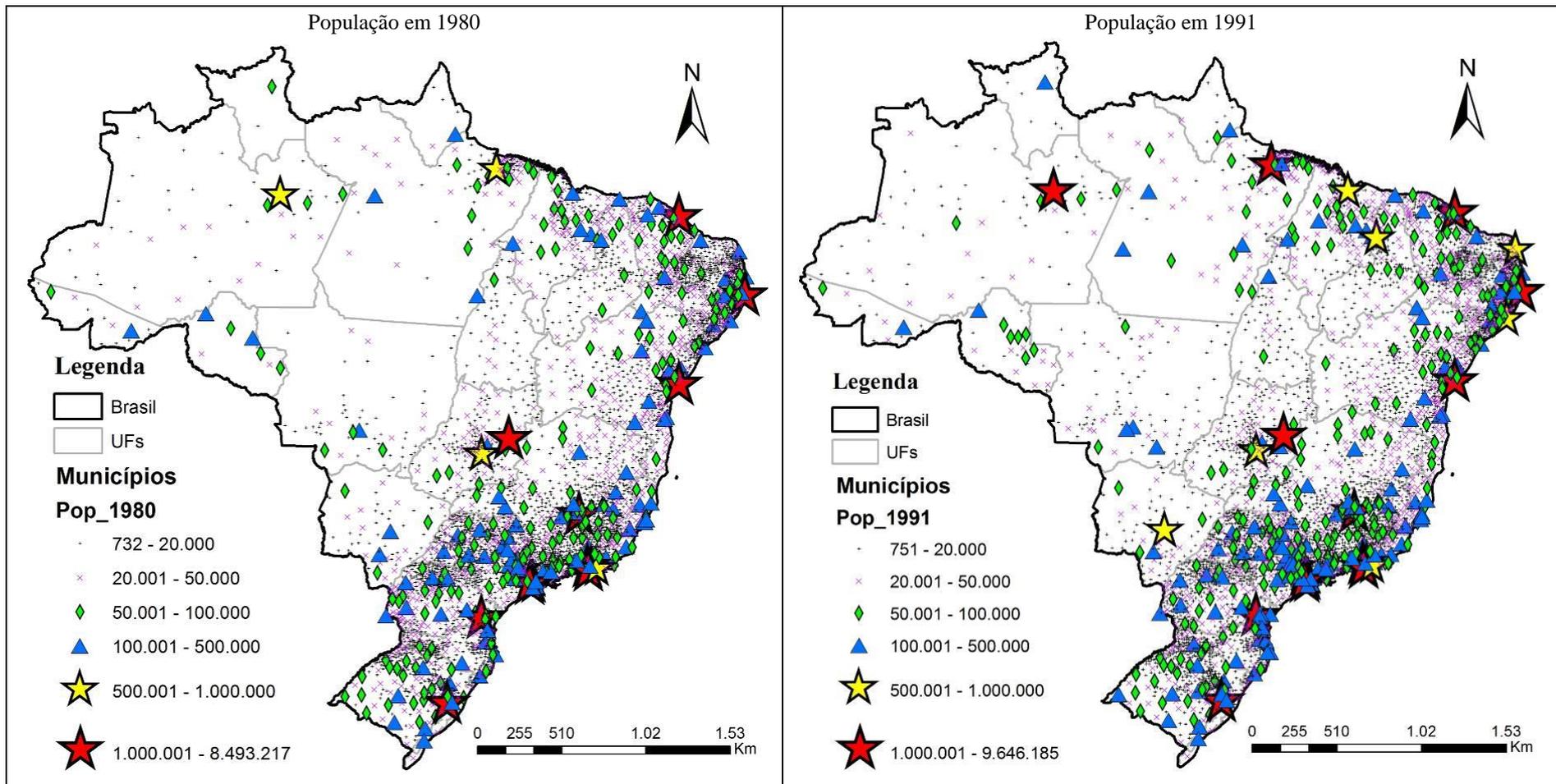
O Centro-Oeste do Brasil, foi a região que se urbanizou com maior velocidade entre 1960 e 1980 (conforme confirmou o Gráfico 5). Santos (1996) justifica essa dinâmica da seguinte forma:

O Centro-Oeste (e, mesmo, a Amazônia), apresenta-se como extremamente receptivo aos novos fenômenos da urbanização, já que era praticamente virgem, não possuindo infraestrutura de monta, nem outros investimentos fixos vindos do passado e que pudessem dificultar a implantação de inovações. Pôde, assim, receber uma infraestrutura nova, totalmente a serviço de uma economia moderna, já que em seu território eram praticamente ausentes as marcas dos precedentes sistemas técnicos. Desse modo, aí o novo vai dar-se com maior velocidade e rentabilidade. E é por isso que o Centro-Oeste conhece uma taxa extremamente alta de urbanização, podendo nele se instalar, de uma só vez, toda a materialidade contemporânea indispensável a uma economia exigente de movimento (SANTOS, 1996, p. 61).

Interessante ressaltar também, que as políticas adotadas pelo Governo Federal nos anos 80 voltadas à exportação e à modernização industrial como formas de combater o endividamento externo, favoreceram não somente os centros metropolitanos, mas também, algumas das mais dinâmicas cidades médias brasileiras, conforme constatam Theis & Keiser (1998).

Neste contexto de crescente de urbanização, a Figura 31 mostra a distribuição da população em 1980 e em 1991 para os municípios do Brasil.

Figura 31 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 1980/1991

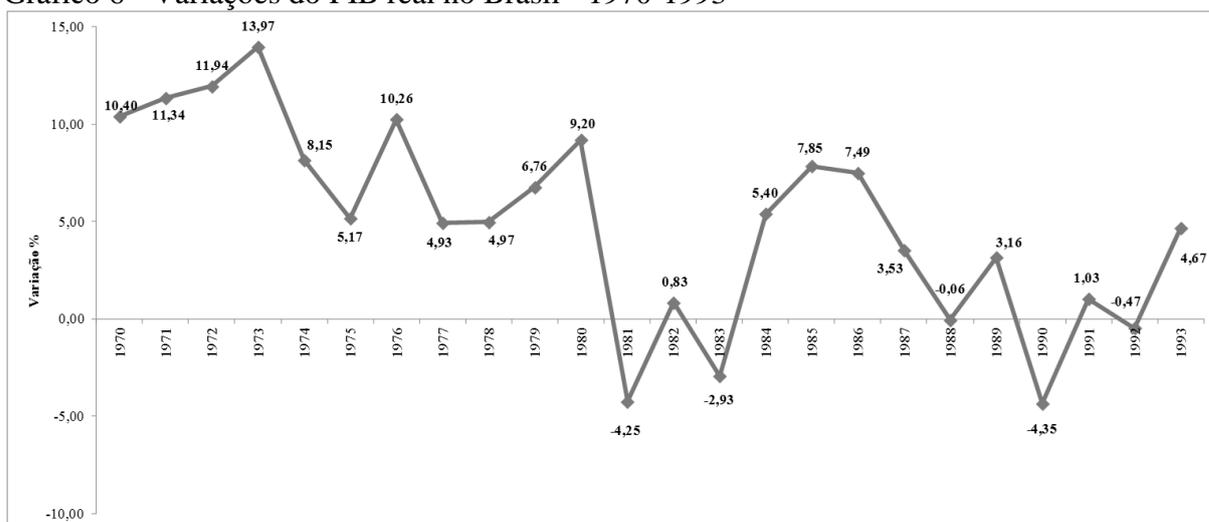


Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

Pela Figura 31, nota-se o crescimento do tamanho dos centros urbanos, principalmente no Centro-Oeste e Norte do Brasil. As principais mudanças se deram tanto no número de novos municípios, como naqueles existentes que passaram à condição de cidades médias (mais de 100 mil habitantes) e grandes cidades (mais de 500 mil habitantes).

Conforme mencionado anteriormente, houve dois momentos muito distintos para a economia brasileira entre 1970 e 1993: na década de 1970 dá-se o milagre económico e com ele um grande crescimento anual do PIB (principalmente na primeira metade década, como resultados dos investimentos realizados nos dois primeiros PNDs), e a “década perdida” de 1980, com variações do PIB distintas e muito negativas em vários momentos (Gráfico 6). Nesta década, conforme destaca Ferreira (1993) a expansão do PIB brasileiro foi, em média, de 2,2%, muito diferente do que havia apresentado o país desde o pós-guerra com taxas médias de crescimento que superava os 7,0% ao ano, por isso, sendo considerada como uma década perdida.

Gráfico 6 - Variações do PIB real no Brasil - 1970-1993

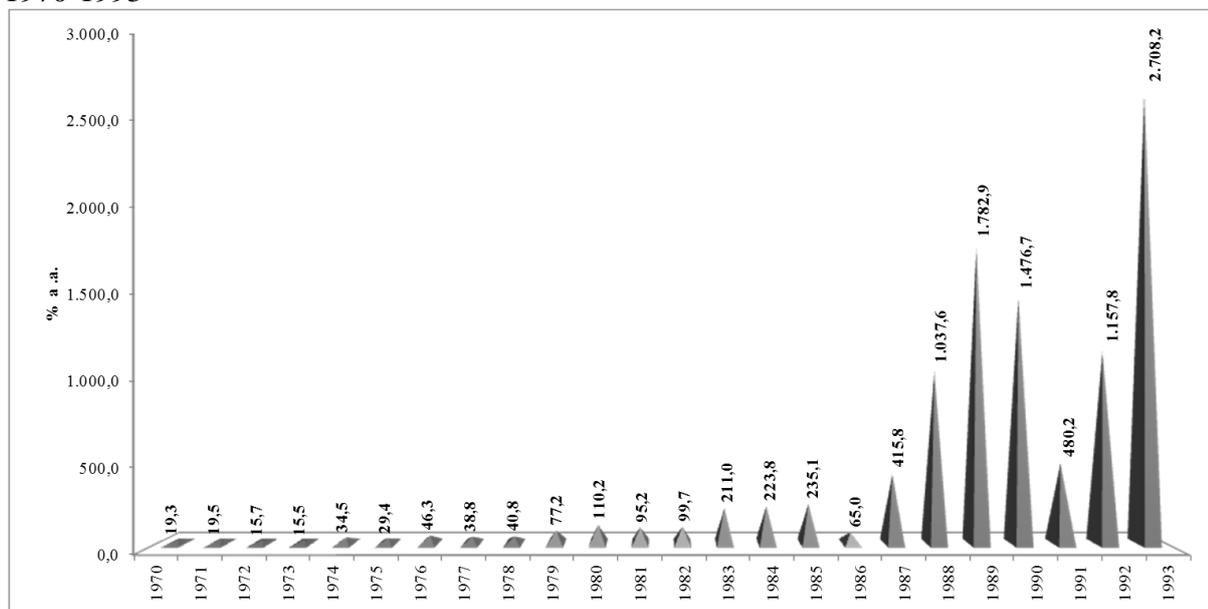


Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

A década de 1980 se caracterizou por uma crise económica profunda, com consequente redução da capacidade financeira do Estado em: a) continuar realizando investimentos diretos em infraestruturas; e, b) aportar recursos públicos no incentivo à realização de investimentos privados em regiões menos dinâmicas (HESPANHOL, 2013).

Esse período também foi marcado por um incremento da taxa de desemprego e por um grave descontrole inflacionário. Esta última característica é visualizada pelo Gráfico 7.

Gráfico 7 - Inflação no Brasil: Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI) - 1970-1993



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

Durante o período, principalmente durante a década de 1980 quando a inflação se elevou aos maiores patamares da história, prevaleceram no Brasil planos heterodoxos de orientados para a estabilização monetária: Plano Cruzado de 1986, Plano Bresser de 1987, Plano Verão de 1988, Plano Mailson de 1989 e Plano Collor de 1990. Todos estes planos tiveram eficácia pequena ou nula na resolução dos problemas econômicos brasileiros. Foi somente em 1994, com o Plano Real, que o Brasil conseguiu estabilizar a inflação, fato que será mais detalhado na próxima seção.

Theis & Keiser (1998) complementam a análise sobre a década de 1980 ao mostrar que foi um período onde o endividamento externo tornou-se um problema grave para o país. Como consequência, foi necessário gerar elevados saldos comerciais e as exportações aumentaram na medida em que a economia brasileira se reestruturava. Essa reestruturação se deu de forma parcialmente coerente com os processos de flexibilização em curso, que tiveram como resultado diversas implicações socioespaciais.

A distribuição espacial da economia também sofreu influência da aprovação da Constituição Federal de 1988. A Constituição incorporou vários dispositivos sobre o desenvolvimento regional, apesar de que seus desembolsos, como exemplo dos FNO, FNE e FCO²⁷, terem sido pequenos. Por outro lado, na ausência de políticas federais e com a maior

²⁷ FCO - Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste; FNE - Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste; e, FNO - Fundo Constitucional de Financiamento do Norte.

autonomia fiscal dos estados subnacionais concedidas pela Constituição, houve a criação de políticas de atração de investimentos com base em incentivos no ICMS²⁸, desencadeando a chamada “Guerra Fiscal”. Essa característica foi importante para que muitas regiões pudessem atrair investimentos.

A estabilização da inflação em 1994 marcou uma nova fase da economia brasileira, e que será mais bem detalhada a seguir.

5.4 APÓS 1993: A GLOBALIZAÇÃO, A ESTABILIZAÇÃO DA ECONOMIA E UM NOVO BRASIL NO COMEÇO DO SÉCULO XXI

Os anos 1990 foram marcados pela abertura comercial, medida que gerou grande impacto para o setor produtivo. Expostas à concorrência, muitas indústrias viram-se na emergência de repensar os seus sistemas de produção e a sua atuação no mercado. Com isto, acentuou-se o processo de reestruturação produtiva.

(...) até janeiro de 1999, a valorização cambial e a liberalização das importações colocaria em grande desvantagem a produção nacional de vários produtos (“importáveis”) como algodão, trigo, arroz e leite, entre outros, afetando negativamente a produção interna e barateando sobremodo os preços para o consumidor interno. Para os “exportáveis” (soja, café, carnes etc.) os efeitos negativos do câmbio valorizado, dos altos juros e do curto crédito interno foram em parte compensados pela eliminação de impostos, forte diminuição dos preços dos insumos importados, pelo acesso internacional de crédito mais barato e pelo afrouxamento das restrições anteriores à liberalização das exportações agrícolas. (...) Em contrapartida, a desvalorização do câmbio a partir de janeiro de 1999 traria forte estímulo de preços para os exportáveis (e o contrário para os importáveis), culminando, a partir de 2002, com elevação da demanda externa e de seus preços, graças ao “efeito China” (CANO, 2008, p. 124-125).

A citação acima se refere na sua maior parte ao setor agropecuário. Mas as mesmas dificuldades passaram os demais setores da economia brasileira, em especial, à indústria de transformação.

Além disso, deve-se levar em consideração o “efeito China” que se refletiu na balança comercial brasileira. Além da China, a Índia também passou a ser um importante destino, tanto para as importações brasileiras como para as exportações. A inclusão de milhões de novos consumidores nas economias locais e mundial se refletiu em colocar estes

²⁸ Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS). Imposto estadual brasileiro, ou seja, somente os governos dos Estados e do Distrito Federal têm competência para instituí-lo (conforme o art. 155, II, da Constituição de 1988).

dois países, e principalmente a China, em peças centrais no comércio mundial, tanto do lado das exportações quanto das importações, a ponto de influir na organização de muitas economias nacionais.

Esse reflexo pode ser visualizado no Quadro 19 onde é possível notar os 10 principais países de origem e destino das exportações e importações brasileiras no começo do século XXI.

Quadro 19 - Os 10 Principais países de origem e destino das exportações e importações brasileiras - 2002/2014

Exportações		Importações	
% em 2002*	% em 2014*	% em 2002*	% em 2014*
1º Estados Unidos25,4	1º China18,6	1º Estados Unidos22,1	1º China16,4
2º China4,3	2º Estados Unidos...11,8	2º Argentina.....10,0	2º Estados Unidos15,3
3º Argentina3,8	3º Argentina6,4	3º Alemanha9,3	3º Argentina6,1
4º Holanda5,3	4º Holanda5,9	4º Japão.....5,0	4º Alemanha6,1
5º Alemanha.....4,2	5º Alemanha3,0	5º China3,3	5º Nigéria.....4,0
6º México.....3,9	6º Japão.....2,9	6º Itália.....3,7	6º Coreia do Sul.....3,8
7º Japão.....3,5	7º Chile2,2	7º França.....3,8	7º Índia2,8
8º Itália.....3,0	8º Venezuela2,0	8º Nigéria.....2,3	8º Itália2,7
9º Reino Unido2,9	9º Índia.....1,9	9º Reino Unido2,8	9º Japão.....2,6
10º Chile2,4	10º Itália.....1,8	10º Argélia.....2,1	10º França.....2,5
Total dos 10 +58,7	Total dos 10 +56,5	Total dos 10 +64,3	Total dos 10 +62,3

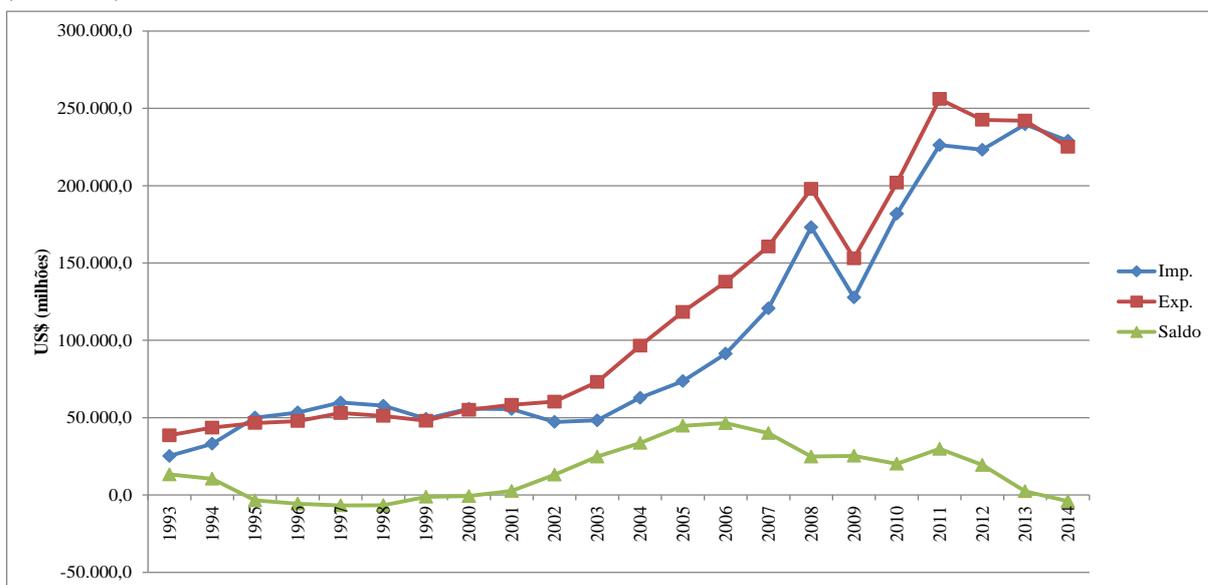
Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

Notas: Valores correspondentes ao acumulado entre janeiro a novembro de cada ano.

Percebe-se que a China passou para o primeiro lugar tanto como principal país de destino das exportações, como o principal país de origem das importações brasileiras em 2014. Interessante observar não somente a posição nesse ranking, mas também o crescimento da participação percentual que aumentou significativamente para ambas as relações comerciais. Da mesma forma, a Índia que não estava entre os 10 principais países em 2002, aparecendo na relação de 2014 em 9º nas exportações e 7º nas importações.

Além disso, é possível notar pelo Gráfico 8, a dinâmica da balança comercial brasileira após 1993, onde é possível visualizar que depois de 1999 o saldo da balança comercial passou a ser positivo em todos os anos analisados.

Gráfico 8 - Importações e Exportações (FOB), e saldo da balança comercial brasileira em US\$ (milhões) - 1993-2014



Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

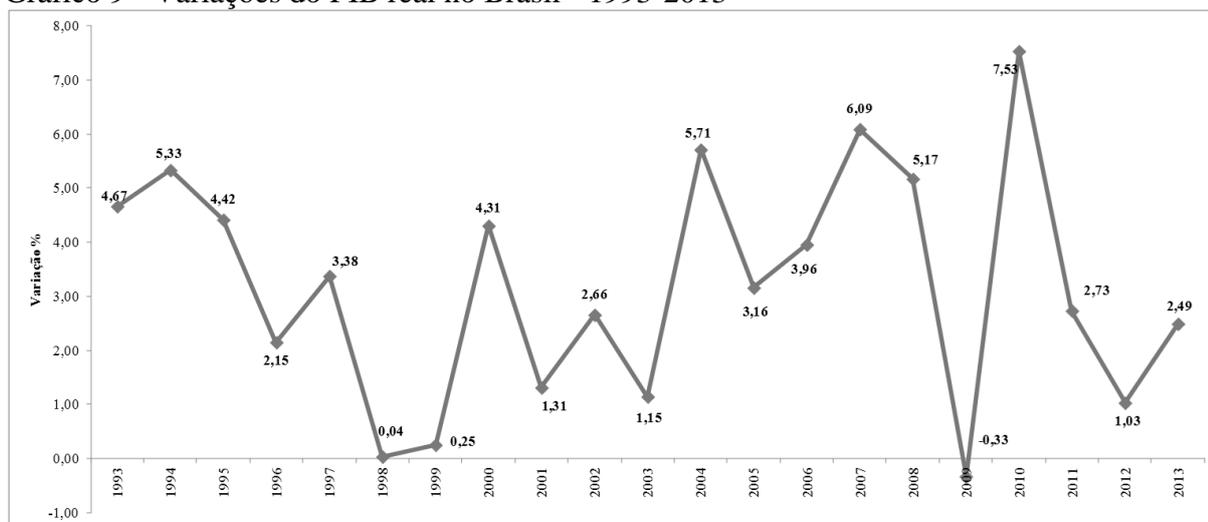
A balança comercial foi deficitária de 1995 a 1999, exatamente a partir da introdução do modelo neoliberal de abertura da economia brasileira em relação ao Exterior. No início do século XXI, a balança comercial foi positiva, com saldos bastante elevados, começando a apresentar tendência de queda a partir de 2008, e apesar do crescimento dos valores absolutos a partir de 2009, em 2013 apresenta valores inferiores, e negativos em 2014, refletindo a crise brasileira que começa a se agravar a partir desses últimos anos.

No caso dos anos de 1990, além do deficit da balança comercial, agravou-se também a dívida pública do Brasil:

(...) três ondas de endividamento público interno: a primeira, que corresponde à época do “milagre econômico brasileiro” durante a ditadura militar, começa em dezembro de 1966 e termina em dezembro de 1978; a segunda, que coincide com o declínio do regime militar e a abertura política, vai de dezembro de 1981 a dezembro de 1988; finalmente a terceira, que coincide com a introdução do modelo neoliberal no Brasil, inicia de dezembro de 1994 permanecendo até o momento atual, após o período de recuperação, de dezembro de 1988 a dezembro de 1993 (ALCOFORADO, 2003, p. 149).

Quando se analisa o PIB brasileiro, percebe-se que na década de 1990 houve uma expansão média de 2,7% ao ano, enquanto entre 2000 e 2010 essa média aumentou para 3,6% a.a.. O controle da inflação em 1994, com o Plano Real, propiciou o restabelecimento da capacidade do Estado brasileiro de investir, planejar e induzir investimentos privados. A partir de 2010 o PIB começou a apresentar variações menores e a tendência é de valores negativos, e especialmente a partir de 2013, devido ao agravamento da crise e da instabilidade econômica.

Gráfico 9 - Variações do PIB real no Brasil - 1993-2013



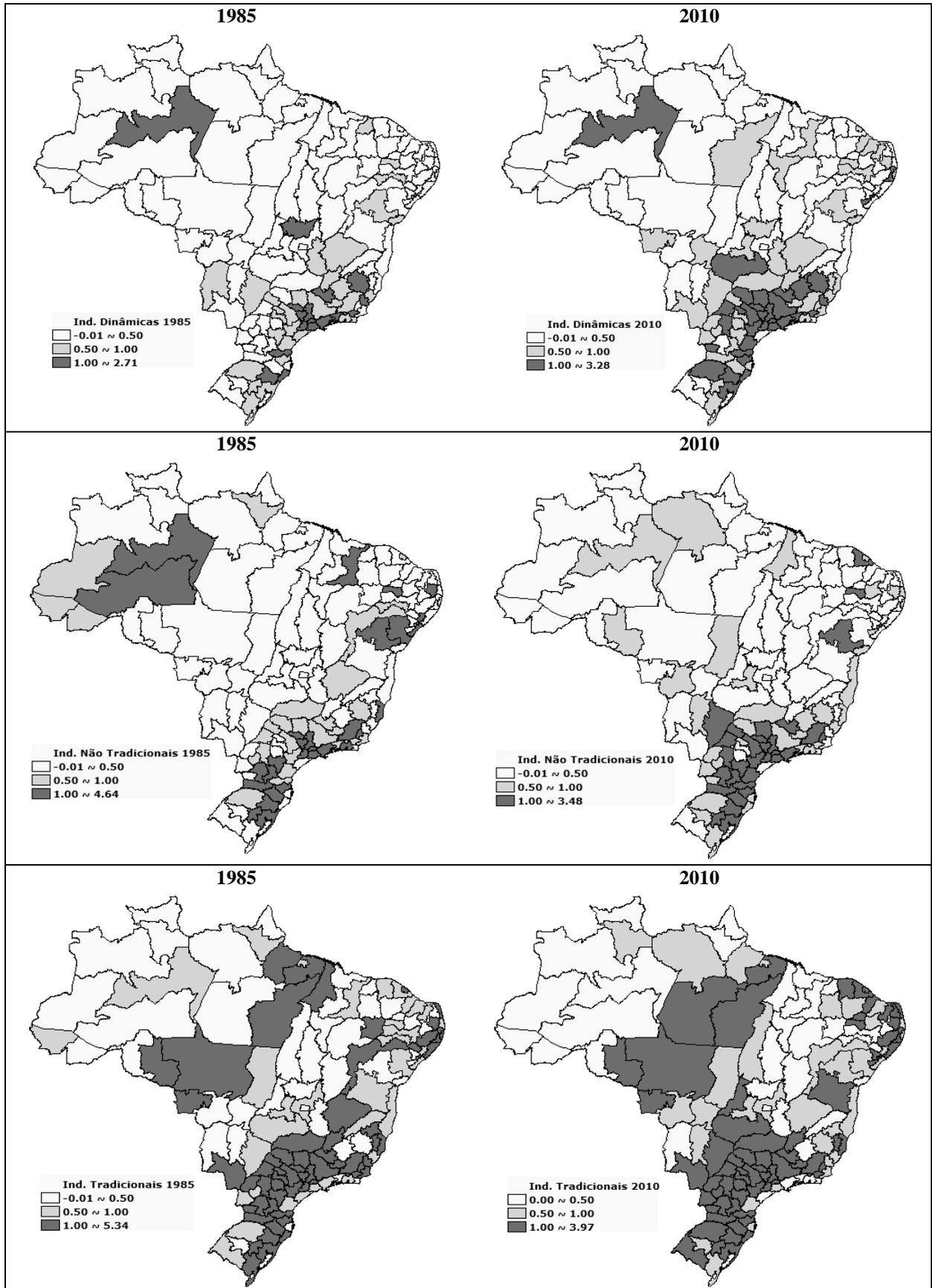
Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

A despeito de toda a dificuldade para o dinamismo das atividades económicas no Brasil nas últimas décadas do século XX, quando se analisa a distribuição das atividades pelo território, foi possível perceber uma pequena dispersão das atividades no interior do Brasil.

Um exemplo desta dispersão é representado pela Figura 32, para o setor industrial brasileiro, por mesorregiões, com subdivisões em subsetores dinâmicos, não dinâmicos e tradicionais²⁹. As indústrias dinâmicas são aquelas caracterizadas pelo uso intensivo de capital na sua produção, com alto investimento em pesquisa e tecnologia e utilização de pouca mão de obra. As mesorregiões que possuíam especialização na atividade das indústrias dinâmicas nos dois anos analisados se concentravam no Sul e Sudeste. Foi possível perceber uma dispersão dessas atividades em direção ao oeste de São Paulo e em direção a Goiás, Minas Gerais e aos três Estados do Sul, mostrando que, ao longo do tempo, essas atividades tendem a se dispersar nas regiões ao entorno da região tradicionalmente concentrada.

²⁹ Conforme mostram Souza, Alves & Piffer (2014), esta agregação setorial leva em consideração apenas a maior ou menor utilização dos fatores de produção capital e trabalho, e não necessariamente o fato do setor ser dinâmico regionalmente no sentido de gerar efeitos multiplicadores diversos ou *linkages* setoriais. As indústrias dinâmicas correspondem aos setores da indústria metalúrgica; Indústria mecânica; indústria do material elétrico e de comunicações; indústria do material de transporte; indústria de produtos minerais não metálicos; indústria química de produtos farmacêuticos, veterinários e perfumaria. Nas indústrias não tradicionais está a indústria do papel, papelão, editorial e gráfica; indústria da borracha, fumo, couros, peles e produtos similares. As indústrias tradicionais correspondem basicamente as indústrias da madeira e do mobiliário; indústria têxtil do vestuário e artefatos de tecidos; indústria de calçados; indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico.

Figura 32 - Quociente Locacional das Indústrias Dinâmicas, Indústrias Não Tradicionais e das Indústrias Tradicionais, por mesorregiões do Brasil - 1985/2010



Fonte: Souza, Alves & Piffer (2014).

Já as indústrias não tradicionais são um “meio-termo” entre as indústrias dinâmicas e tradicionais, pois são empresas de uso mais intensivo de capital do que a indústria tradicional e que tiveram a sua origem mais recente no processo de industrialização do Brasil, conforme detalha Piffer (2009). É possível visualizar que as mesorregiões com maior especialização concentravam-se, assim como as indústrias dinâmicas, no Sul e Sudeste, com alguns pontos também no Norte e no Nordeste em 1985 e também no Nordeste em 2010. Da mesma forma que nas indústrias dinâmicas, houve também uma pequena dispersão das atividades no Sul, Sudeste e Centro-Oeste.

As indústrias tradicionais existem desde o início do processo de industrialização e da primeira fase de substituição por importações brasileira, e que é composta por bens de consumo não duráveis, caracterizados pelo uso intensivo de mão de obra na sua produção. Nota-se que as mesorregiões especializadas nessa atividade em 1985 se localizavam principalmente no Sul e Sudeste, com algumas especializações também nas demais regiões (Norte, Nordeste e Centro-Oeste). Em 2010, essa distribuição das atividades permaneceu praticamente a mesma, porém o Centro-Oeste ganha importância e surgiram novas mesorregiões especializadas. São, sem dúvida, os subsetores industriais mais dispersos pelo território brasileiro e que possuem mais mesorregiões especializadas.

Bacelar (2000) acrescenta alguns fatores que levaram à concentração de determinadas atividades em pontos do território nacional, bem como à distribuição espacial de outras durante a década de 1990, conforme apresenta o Quadro 20.

Quadro 20 - Forças de incentivo à concentração e à descentralização espacial das atividades económicas no Brasil nos anos 1990

MOVIMENTO	JUSTIFICATIVAS
Descentralização Espacial	<ul style="list-style-type: none"> • Abertura comercial (favoreceu “focos exportadores”); • Mudanças tecnológicas (reduziram custos de investimento); • Crescente papel da logística nas decisões de localização espacial; • Importância da proximidade do cliente final em diversas atividades; • Ação ativa dos governos locais oferecendo incentivos fiscais; • Peso dos fatores tradicionais (mão de obra abundante, barata e não organizada, para os setores intensivos em mão de obra, como confeções e calçados).
Concentração Espacial	<p>Principalmente os novos requisitos locacionais advindos da acumulação flexível:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melhor oferta de recursos humanos qualificados; • Maior proximidade com centros de produção de conhecimento e tecnologia; • Maior e mais eficiente dotação de infraestrutura económica; • Proximidade com os mercados consumidores de mais alta renda.

Fonte: Bacelar (2000).

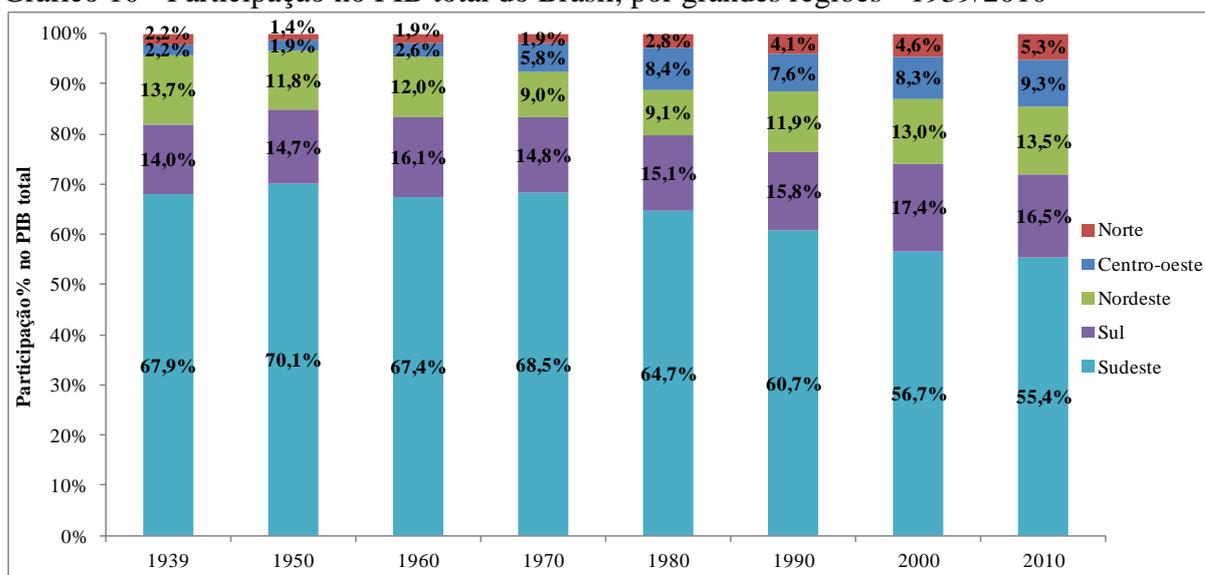
É possível perceber que houve diversos fatores que incentivaram uma maior descentralização espacial das atividades económicas pelo interior do Brasil, principalmente

das atividades mais tradicionais, ou seja, aquelas onde o fator mão de obra é mais importante no processo de produção. O contrário ocorreu com as atividades com maior intensidade de tecnologia e conhecimento onde as atividades tenderam a se concentrar, principalmente nas maiores aglomerações urbanas do Sudeste e do Sul.

Bacelar (2000) afirma que nos anos 1990, com a inserção internacional do Brasil se dando cada vez mais intensamente, também foram reforçadas as estratégias de especialização regional.

Outras justificativas que podem ser apresentadas sobre a dispersão/concentração das atividades económicas no espaço brasileiro são: a distribuição dos recursos naturais regionais; a “guerra fiscal”, que sempre foi uma alternativa para a interiorização das atividades económicas; as políticas de desenvolvimento regional; as macro decisões do Estado em termos de infraestruturas ou investimentos produtivos de grande porte; as decisões estratégicas das grandes empresas, entre outras. Conforme ressalta Cano (2008), na década de 1990 ocorreu novamente uma desconcentração de determinadas atividades da RMSP. A RMSP que detinha 28,9% da produção nacional em 1989, passou a concentrar somente 16,9% em 2004. O interior paulista passou de 21,4% para 26,2% no mesmo período, ou seja, houve um percentual importante que se refere ao crescimento das demais regiões do Brasil, fato que pode ser parcialmente visualizado pela Figura 32 e também pelo Gráfico 10.

Gráfico 10 - Participação no PIB total do Brasil, por grandes regiões - 1939/2010



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014).

A participação do Centro-Oeste no PIB total do Brasil foi crescente durante todo o período abrangido pelos dados. Essa característica se justifica principalmente pela expansão

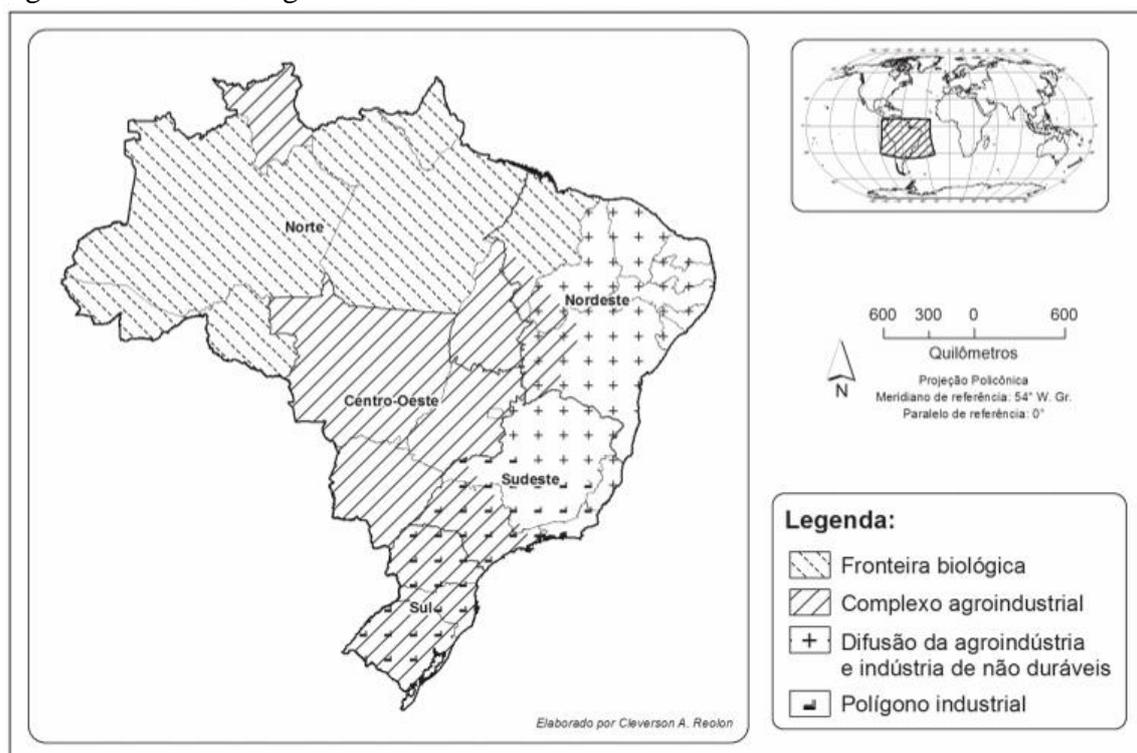
da fronteira agrícola ainda existente, o que tem favorecido o incremento da produção agropecuária e atraído empresas fornecedoras de insumos, máquinas e implementos agrícolas. Esse fator tem contribuído para atrair grandes unidades industriais processadoras de grãos (soja e milho) e de carnes (principalmente aves). Também não se pode deixar de ressaltar a expansão dos subsetores sucroenergéticos e de papel e celulose nesta região (HESPANHOL, 2013).

E não foi somente a RMSP que perdeu participação na produção nacional. Esse mesmo movimento de perda de participação foi visualizada quando se analisa a participação das capitais no emprego formal no Brasil. Saboia (2001) evidencia em seus estudos que entre 1989 e 1998:

A participação majoritária das capitais no emprego, em 1989, transformou-se em minoritária, em 1998. Enquanto no início da década, o emprego industrial nas capitais representava 52,8%, no final, havia baixado para 44,1%. Este movimento é verificado em todas as regiões do país. Visto sob outra forma, verificou-se redução de 39,2% no emprego nas capitais, enquanto no interior, a queda não passou de 13,5% (SABOIA, 2001, p. 13).

Segundo Reolon (2013), no início do século XXI o Brasil apresentava uma configuração econômica em seu território, conforme é apresentada pela Figura 33. Esta figura mostra que existem, pelo menos, quatro grandes regiões com características distintas na divisão regional do trabalho no Brasil: o polígono industrial, o complexo agroindustrial, a difusão da agroindústria, a indústria de bens não duráveis, e a fronteira biológica. A caracterização destas quatro regiões reforçam a espacialização já apresentada anteriormente por Limonad, Haesbaert & Moreira (2004) e Becker & Egler (1992) sobre a década de 1970, e igualmente bem explicadas por Moreira (2004) e Reolon (2013, 2012).

Figura 33 - Divisão regional do trabalho no Brasil - 2004



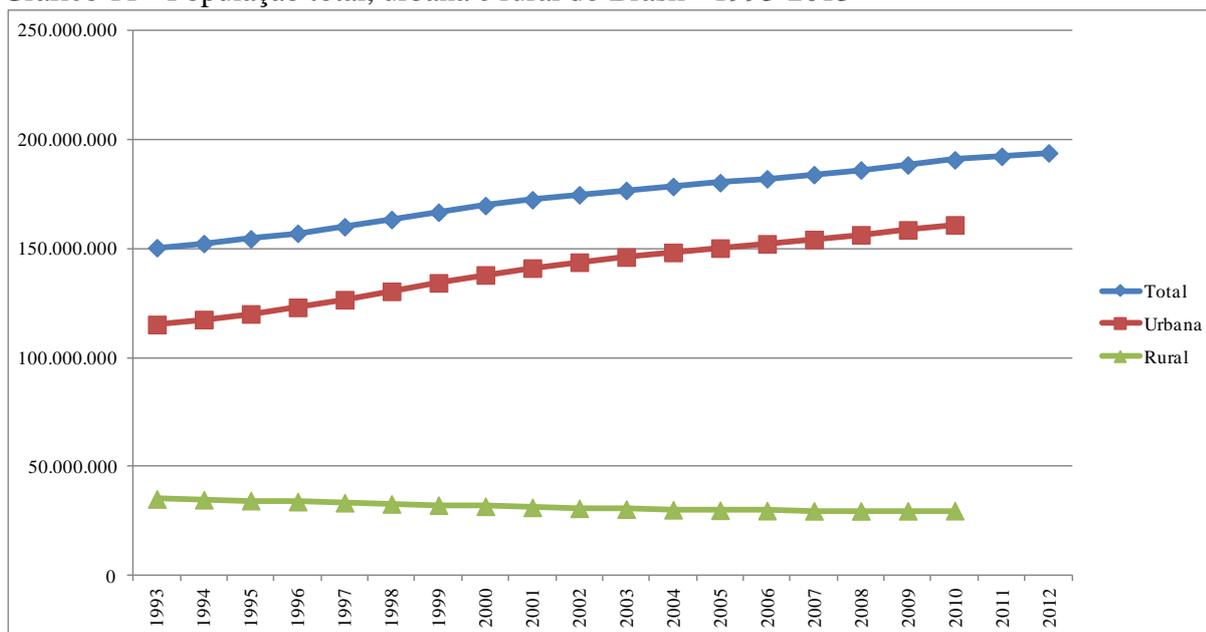
Fonte: Reolon (2013).

Quando se faz a análise por regiões, Saboia (2001) afirma que a região Sul foi uma das que mais ganhou nesse processo, juntamente com as regiões Nordeste e Centro-Oeste. Segundo o autor:

(...) o fato de a região Sul ser a segunda mais desenvolvida do país, possuindo salários inferiores aos da região Sudeste, participando intensamente da guerra fiscal, além de sua proximidade dos países do Mercosul, fizeram desta região o destino de inúmeras empresas industriais que para lá se dirigiram, especialmente para o Paraná. Diferentemente das demais regiões, entretanto, a região Sul atraiu empresas de setores com os mais distintos níveis de desenvolvimento, inclusive os mais modernos da indústria. (...) Na medida em que a indústria se modernizava, havia pouco crescimento econômico no país, acarretando forte redução do emprego, especialmente na região Sudeste, onde a indústria é mais desenvolvida. Os diferenciais salariais, a guerra fiscal, a implantação do Mercosul e o próprio nível de desenvolvimento local serviram de atrativo para que o emprego se deslocasse para a região Sul, em especial para o Paraná, não apenas em setores industriais modernos, mas também nos tradicionais. O deslocamento do emprego beneficiou ainda a região Nordeste em setores tradicionais, com ênfase para o estado do Ceará, onde a guerra fiscal foi muito acirrada, resultando na instalação e deslocamento de empresas em busca de menores salários e maiores benefícios fiscais. Finalmente, também a região Centro-Oeste recebeu parcela do emprego, em segmentos tradicionais e de baixo nível de desenvolvimento que se implantaram após o deslocamento da fronteira agrícola, beneficiados pelo aumento da oferta de matérias-primas e pelos baixos salários (SABOIA, 2001, p. 35).

Ao mesmo tempo em que houve uma maior especialização produtiva regional, também se dá a continuidade do crescimento da população total do Brasil, a par da urbanização, conforme mostra o Gráfico 11.

Gráfico 11 - População total, urbana e rural do Brasil - 1993-2013

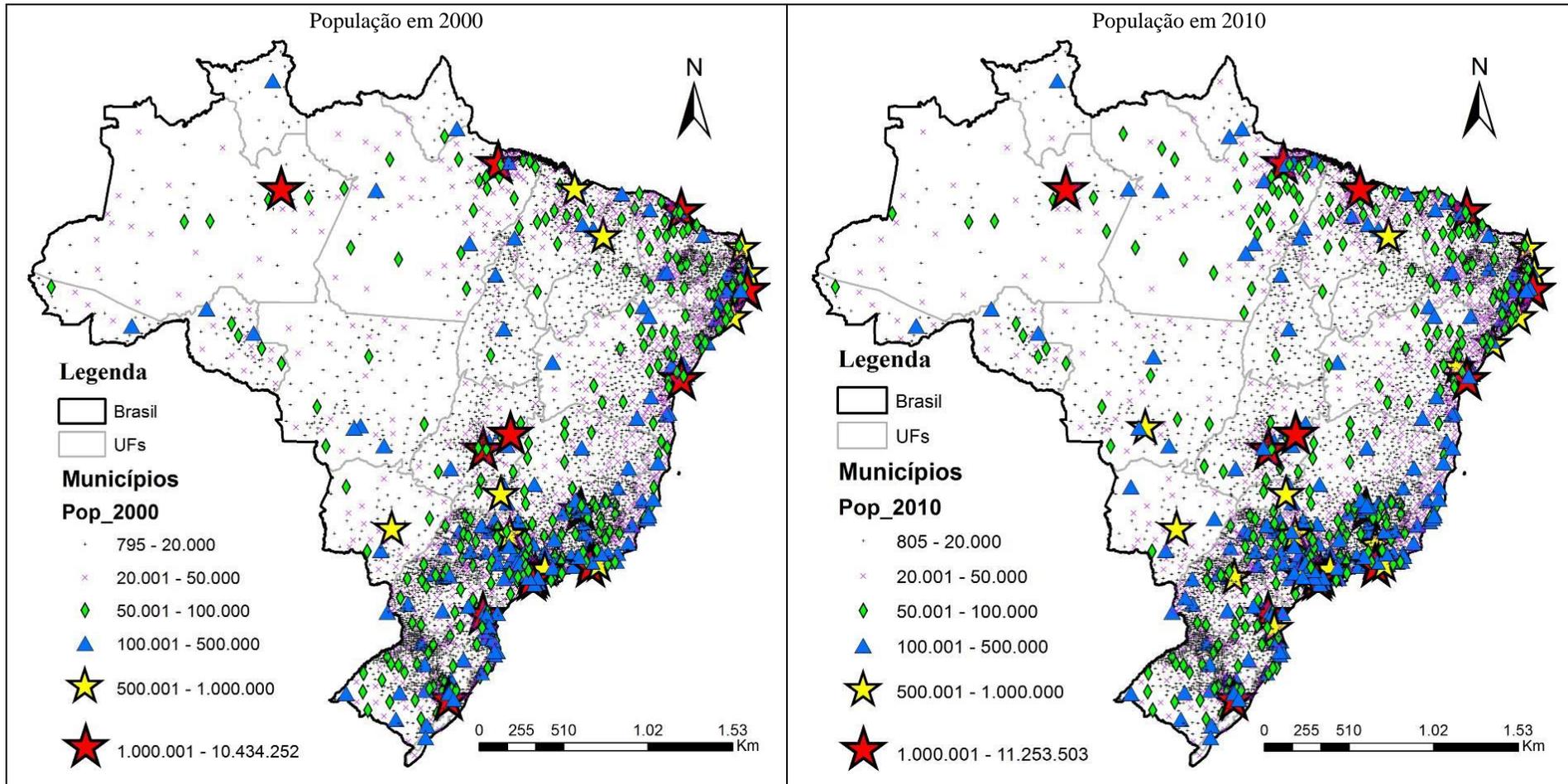


Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014).

A Figura 34 mostra a distribuição da população total em 2000 e em 2010, para todos os municípios do Brasil. É possível constatar que novas cidades com mais de 500 mil habitantes surgem principalmente no centro-sul do país, bem como no litoral do Nordeste.

Destaca-se um fortalecimento cada vez maior das cidades médias (neste caso considerando as com mais de 100 mil habitantes). Este fato é ressaltado por Sposito (2007), que afirma que as mudanças resultantes do processo de concentração e centralização económicas, com desconcentração espacial das atividades de produção e consumo, são acentuadas na passagem do Fordismo para a acumulação flexível, e também com a intensificação da globalização da economia, tendo assim uma repercussão direta nos papéis desempenhados pelas cidades médias. As cidades médias foram muitas vezes escolhidas como pontos de apoio de diferentes tipos de empresas, industriais ou de ramos comerciais, em suas políticas de desconcentração das atividades produtivas e de expansão das redes de comercialização de bens e serviços.

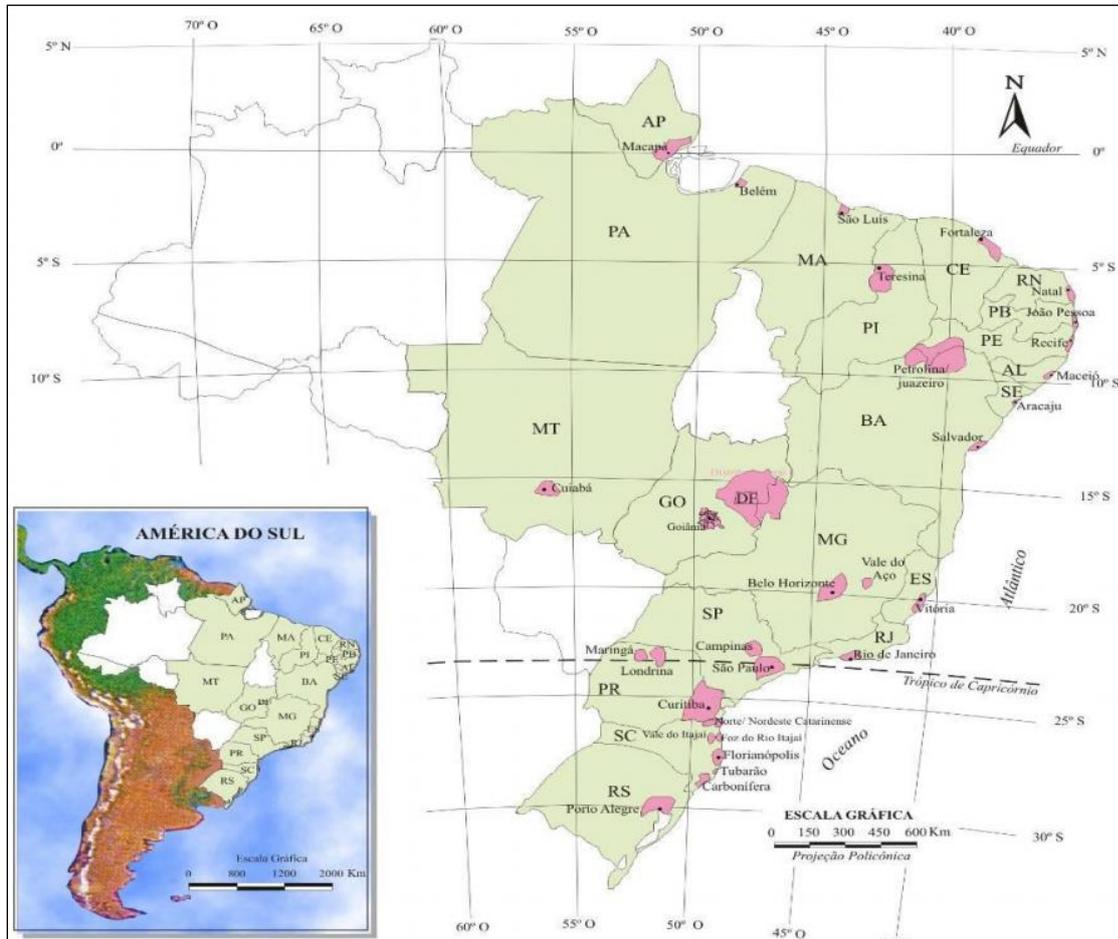
Figura 34 - Distribuição da população total, por municípios do Brasil - 2000/2010



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPEADATA (2014)

O resultado do processo de concentração populacional no Brasil nas últimas décadas do século XX se refletiu na consolidação e constituição de regiões metropolitanas em grande parte do território nacional, conforme mostra a Figura 35.

Figura 35 - Regiões metropolitanas no Brasil - 2010

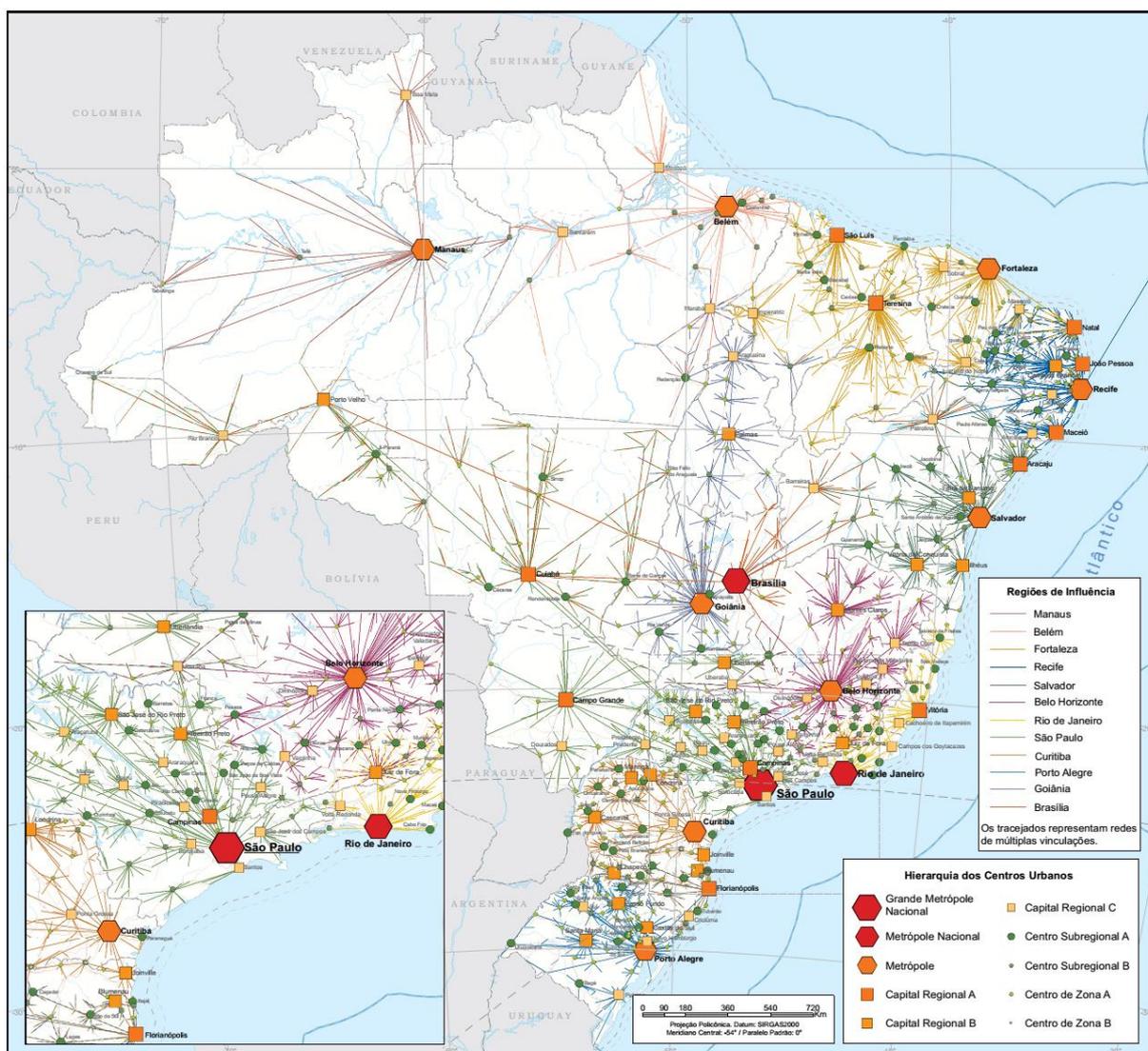


Fonte: IBGE (2015).

A formação das regiões metropolitanas reforçou a rede urbana no Brasil onde poucas grandes cidades possuem um papel central nesta rede intensa e complexa. A última representação desta Rede realizada pelo IBGE em 2007 é apresentada pela Figura 36.

É possível notar a existência de três metrópoles nacionais, Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo, sendo esta última a de maior importância da rede de cidades. Existem outras oito metrópoles e abrangem todas as regiões do Brasil, com visível concentração no leste do território nacional, fato que é explicado pelos diferentes momentos de ocupação do território que se deram por essas regiões. Além disso, destacam-se as regiões do Norte com Belém e Manaus, e o Centro-Oeste com Goiás.

Figura 36 - Região de influência de cidades - 2007



Fonte: IBGE (2008).

Por outro lado, é possível verificar uma dispersa rede de capitais regionais e centros sub-regionais A, que apesar de estarem dispersos pelo território é visível a sua concentração no Sudeste e Sul do Brasil. Sobre as cidades, tal característica também é ressaltada por Sposito (2007). Segundo o autor, as cidades médias desempenham papéis de acordo com as relações hierárquicas existentes com as cidades pequenas. Estas últimas se servem dos bens e serviços oferecidos pelas primeiras, bem como com as cidades grandes que desempenham papéis de integração nacional ou internacional.

Essa característica também é reforçada por Fuini (2014) que afirma que nos anos de 1990 e a partir de 2000, houve continuação do processo de desconcentração industrial inter-regional e reforço do controle das metrópoles nacionais e regionais no território nacional, além do aumento do número de cidades de porte médio em todo o Brasil.

Parte deste movimento pode ser visualizado analisando-se o crescimento do emprego setorial entre as regiões do Brasil. Inicialmente, é possível verificar pela Tabela 3 quais foram os subsetores, distribuídos por intensidade de tecnologia³⁰, que mais cresceram no Brasil na década de 1990 até 2013.

Tabela 3 - Número de empregos, por subsetores e por intensidade tecnológica, Brasil - 1996/2013

Setores e Subsetores	1996 (A)	2013 (B)	(B) - (A)	Var. %	Part. % 1996 (C)	Part. % 2013 (D)	(D) - (C)
Prod. lavoura temporária	199.563	426.933	227.370	113,9	0,8	0,9	0,0
Pecuária	196.537	502.593	306.056	155,7	0,8	1,0	0,2
Outras ativ. primárias	629.124	589.947	-39.177	-6,2	2,7	1,2	-1,5
SETOR PRIMÁRIO	1.025.224	1.519.473	494.249	48,2	4,3	3,1	-1,2
Indústrias extrativas	117.123	261.383	144.260	123,2	0,5	0,5	0,0
Ind. construção civil	1.119.031	2.892.557	1.773.526	158,5	4,7	5,9	1,2
SIUP	264.775	256.240	-8.535	-3,2	1,1	0,5	-0,6
IAT	185.575	324.707	139.132	75,0	0,8	0,7	-0,1
IMAT	899.442	1.807.481	908.039	101,0	3,8	3,7	-0,1
IMBT	1.004.259	1.820.350	816.091	81,3	4,2	3,7	-0,5
IBT	2.666.357	4.084.595	1.418.238	53,2	11,2	8,3	-2,9
SETOR SECUNDÁRIO	6.256.562	11.447.313	5.190.751	83,0	26,4	23,4	-3,0
SICAT	366.465	907.300	540.835	147,6	1,5	1,9	0,3
SIC	4.753.380	10.814.861	6.061.481	127,5	20,0	22,1	2,1
SPIC - TOTAL	11.334.103	24.259.486	12.925.383	114,0	47,8	49,6	1,8
Comércio	3.427.152	9.442.320	6.015.168	175,5	14,4	19,3	4,9
Transporte	1.113.032	2.232.400	1.119.368	100,6	4,7	4,6	-0,1
Alojamento e aliment.	653.498	1.840.304	1.186.806	181,6	2,8	3,8	1,0
Adm pública	5.477.562	9.395.748	3.918.186	71,5	23,1	19,2	-3,9
Outras atividades	662.859	1.348.714	685.855	103,5	2,8	2,8	0,0
SETOR TERCIÁRIO	16.453.948	35.981.647	19.527.699	118,7	69,3	73,5	4,2
TOTAL GERAL	23.735.734	48.948.433	25.212.699	106,2	100,0	100,0	0,0

Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

Notas: SIUP - Serviços Industriais de Utilidade Pública, IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, e SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento.

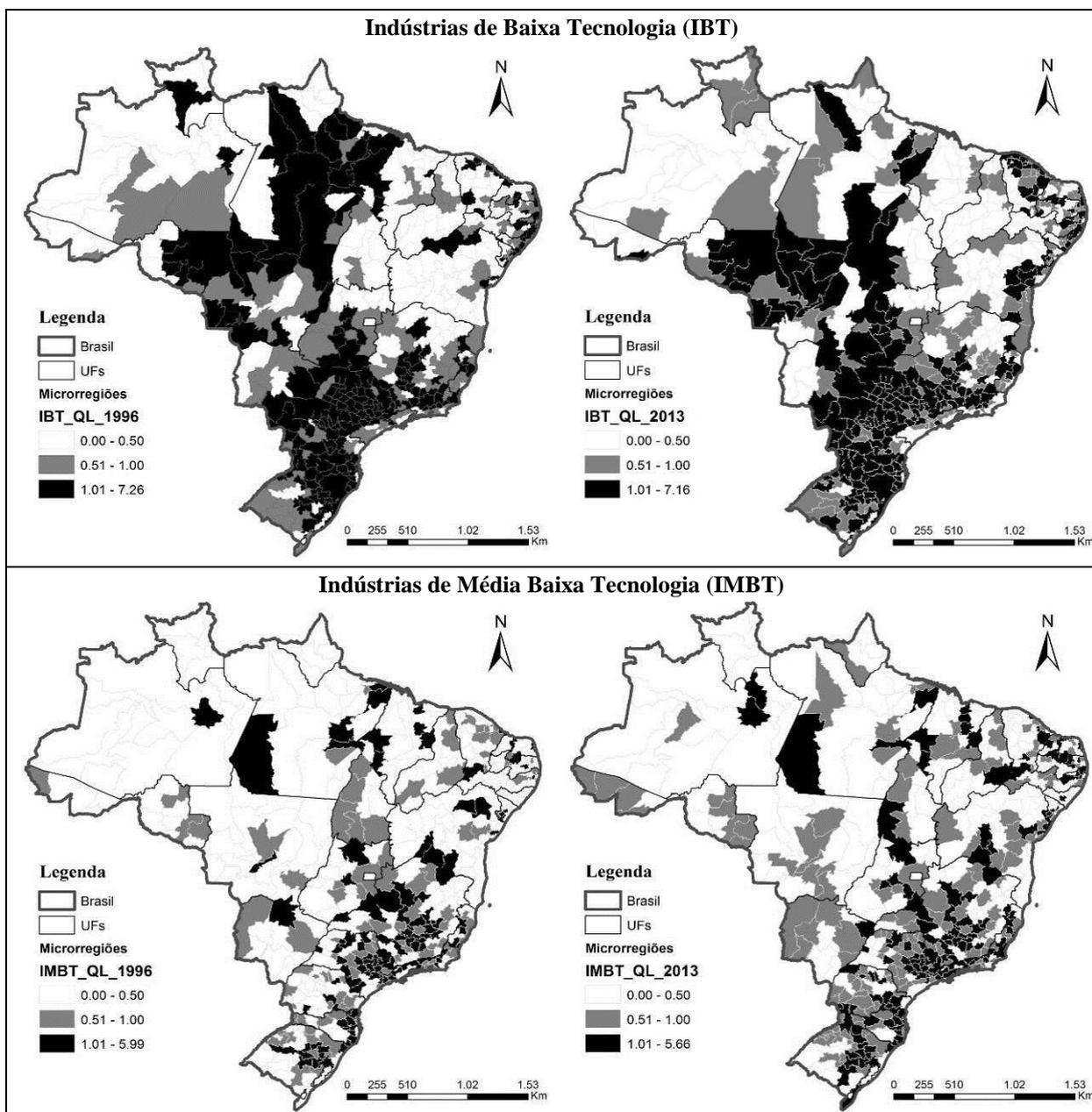
É possível observar pela Tabela 3 que foram os subsetores do setor terciário que apresentaram os maiores crescimentos de emprego formal no período de 1996 a 2013, sendo as atividades do alojamento/alimentação e do comércio (atacado e varejo), os subsetores com maior crescimento relativo. No setor secundário destacaram-se os subsetores da construção civil e as indústrias de baixa tecnologia (IBT) com os maiores incrementos absolutos do emprego, sendo as primeiras as que apresentaram o maior crescimento relativo. Além disso, é importante ressaltar que relativamente às IBT foram as que menos cresceram, ficando os

³⁰ A metodologia utilizada para esta agregação setorial foi descrita na metodologia, no item 1.3.2.

destaques para os subsetores com maior intensidade de tecnologia, mesmo tendo estes apresentado menor incremento absoluto e pouca participação no total geral, principalmente quando se analisa as indústrias de alta tecnologia (IAT).

De qualquer forma, é interessante observar o movimento de desconcentração que houve nesta década até aos dias atuais, sobretudo com enfoque nos subsetores da indústria por intensidade tecnológica. Essa informação pode ser visualizada nas Figuras 37 e 38.

Figura 37 - QIs das indústrias de baixa tecnologia e das indústrias de média baixa tecnologia, por microrregiões - 1996/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

Quando se analisa o setor industrial brasileiro, ou seja, as atividades de baixa tecnologia, com o fator mão de obra mais intensivo, verifica-se que é sem dúvida o setor mais distribuído no território nacional. Mesmo assim, não é difícil perceber que o Centro-Oeste, o Sudeste e o Sul se destacam consideravelmente neste setor, com crescimento consolidado durante este período. A grande relação que existe nestas regiões com as indústrias ligadas ao agronegócio e sua participação na ocupação do emprego ajudam a justificar a importância destes setores nestas regiões.

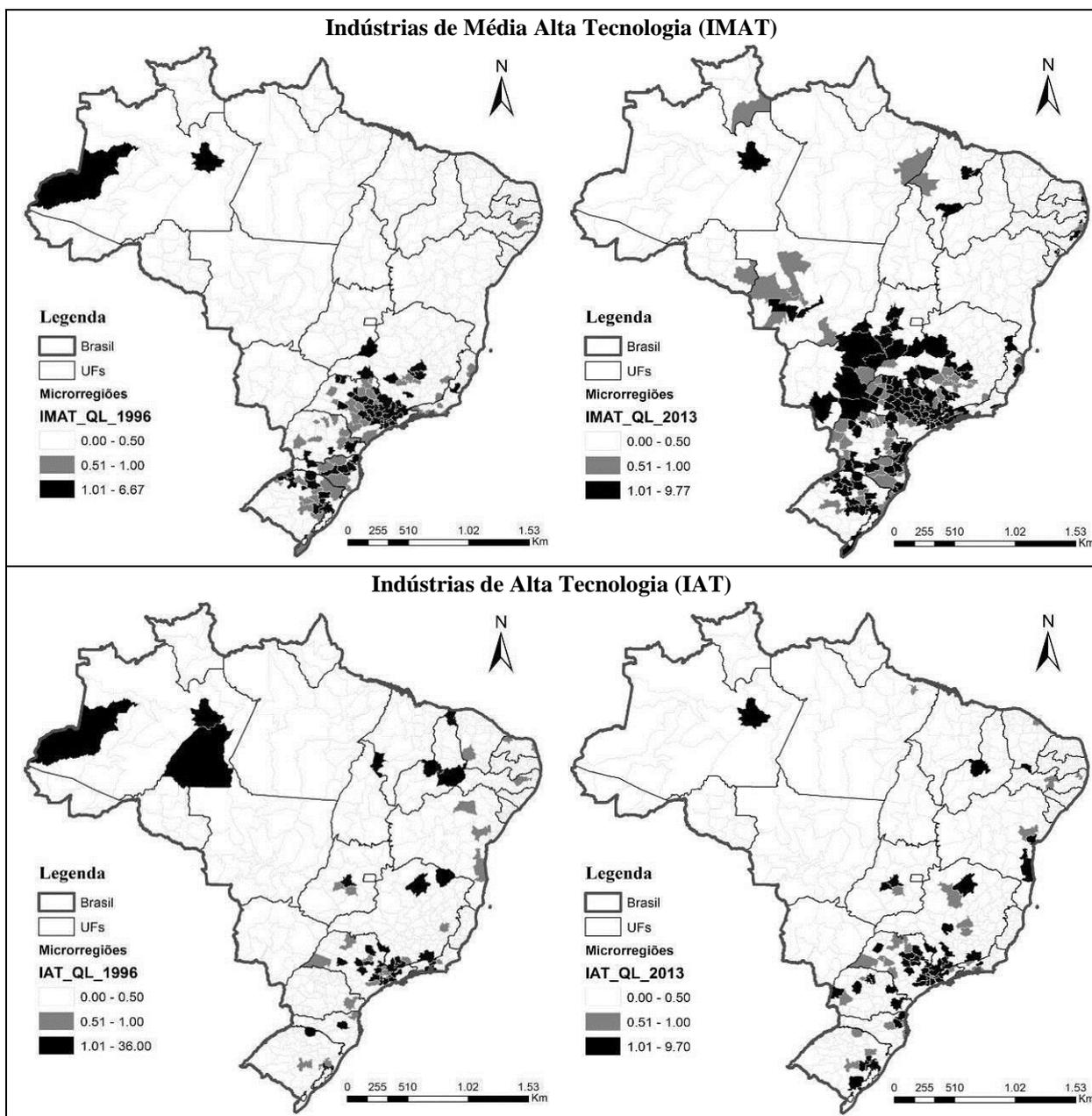
A partir do momento que vai aumentando a participação do fator capital, ou neste caso, tecnologia, as atividades vão se concentrando ainda mais, com destaque para regiões metropolitanas e importantes cidades médias do Brasil. No caso das indústrias de média-baixa tecnologia, pode-se notar a importância do eixo sul baiano até o sul do Rio Grande do Sul, enquanto algumas “ilhas” de concentração no Norte e Nordeste continuaram em destaque.

Mesmo sendo subsectores bastante concentrados, é muito interessante o movimento de desconcentração apresentados pelos subsectores industriais com maior intensidade de tecnologia, conforme mostra a Figura 38.

As indústrias de média-alta tecnologia, em 1996 muito concentradas no eixo metropolitano de São Paulo até Belo Horizonte em Minas Gerais, se dispersaram em direção ao Centro-Oeste. O interior de São Paulo, de Minas Gerais, de Goiás, do Mato Grosso do Sul, e os três Estados do Sul do Brasil foram os que mais ganharam nesse processo de desconcentração.

Um dos movimentos a destacar ocorreu com as atividades de alta tecnologia no Brasil. Fortemente concentrada no entorno da região metropolitana de São Paulo na década de 1990, essa atividade passou por um processo de desconcentração onde o Sudeste e o Sul ganharam muito destaque. Dos Estados que não se destacavam nesta atividade em 1996 e passaram a se destacar em 2013, podem-se mencionar os casos da Bahia e do Paraná. Este último passou a apresentar cinco microrregiões de destaque neste setor, incluindo o Oeste do Paraná, mais especificamente a microrregião de Toledo que abrange a região de estudo desta Tese. Os estudos de Scherer & Fochezatto (2014) e a síntese efetuada por Lago (2015), a partir de estudos do IBGE, corroboram os resultados aqui apresentados.

Figura 38 - QIs das indústrias de média alta tecnologia e das indústrias de alta tecnologia, por microrregiões - 1996/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

Outra forma de se visualizar esse processo de desconcentração (concentrada?!) das atividades industriais por intensidade de tecnologia, é através da participação de cada microrregião no total de emprego do Brasil durante esse período (entre 1996 e 2013), e constatar se houve mudanças nas hierarquias das principais microrregiões, verificando quem mais ganhou participação relativa no período. O Quadro 21 detalha essa questão.

Quadro 21 - As 10 principais microrregiões em participação percentual no emprego total do Brasil, por subsetores por níveis de intensidade tecnológica - 1996/2013

Indústrias de Baixa Tecnologia		
1996	2013	Quem mais Ganhou? (Diferença)
SP-São Paulo11,9	SP-São Paulo 6,7	GO-Goiânia 0,5
RJ-Rio de Janeiro 5,0	CE-Fortaleza..... 2,7	MG-Divinópolis 0,4
RS-Porto Alegre 4,1	RJ-Rio de Janeiro 2,7	GO-Sudoeste de Goiás..... 0,4
CE-Fortaleza..... 2,5	RS-Porto Alegre 2,6	CE-Sobral 0,4
MG-Belo Horizonte..... 2,4	SC-Blumenau 2,4	PR-Toledo 0,3
SP-Campinas 2,3	SP-Campinas 1,9	MG-Uba 0,3
SC-Blumenau 2,2	MG-Belo Horizonte 1,7	SP-São José do Rio Preto 0,3
PR-Curitiba..... 1,8	PR-Curitiba..... 1,6	PR-Umuarama 0,3
RS-Caxias do Sul..... 1,5	GO-Goiânia 1,5	SC-Chaçepocó..... 0,3
RS-Gramado-Canela..... 1,4	RS-Caxias do Sul..... 1,3	CE-Pacajus 0,3
TOTAL dos 10+35,0	TOTAL dos 10+25,0	TOTAL dos 10+ 3,4
Indústrias de Média Baixa Tecnologia		
1996	2013	Quem mais Ganhou? (Diferença)
SP-São Paulo19,4	SP-São Paulo10,0	PE-Suape 0,9
RJ-Rio de Janeiro 5,8	RJ-Rio de Janeiro 5,2	BA-Salvador..... 0,7
RS-Porto Alegre 4,4	MG-Belo Horizonte 3,7	CE-Fortaleza..... 0,5
MG-Belo Horizonte..... 4,1	SP-Campinas..... 3,0	AM-Manaus 0,5
SP-Campinas 3,0	PR-Curitiba..... 2,9	RS-Caxias do Sul..... 0,4
SP-Guarulhos 2,9	RS-Porto Alegre..... 2,8	GO-Goiânia 0,4
PR-Curitiba..... 2,7	SC-Joinville 2,3	RS-Litoral Lagunar..... 0,4
RJ-Vale do Paraíba Fluminense..... 2,3	SP-Guarulhos 2,3	SC-Itajaí 0,4
SC-Joinville..... 2,2	RS-Caxias do Sul..... 2,2	PR-Londrina 0,3
SP-Sorocaba 2,0	SP-Sorocaba..... 2,1	SP-São José dos Campos 0,3
TOTAL dos 10+48,6	TOTAL dos 10+36,4	TOTAL dos 10+ 4,7
Indústrias de Média Alta Tecnologia		
1996	2013	Quem mais Ganhou? (Diferença)
SP-São Paulo29,6	SP-São Paulo14,0	AM-Manaus 1,8
SP-Campinas 5,2	MG-Belo Horizonte 4,7	PR-Curitiba..... 1,3
MG-Belo Horizonte..... 5,2	SP-Campinas 4,7	RS-Caxias do Sul 0,5
RJ-Rio de Janeiro 4,7	PR-Curitiba..... 4,5	SP-Piracicaba..... 0,5
SP-São José dos Campos..... 4,4	RS-Porto Alegre 3,3	SP-Sorocaba 0,5
RS-Porto Alegre 3,9	AM-Manaus..... 3,1	RJ-Vale do Paraíba Fluminense..... 0,5
SP-Guarulhos 3,6	SP-Sorocaba 2,9	MS-Dourados 0,5
PR-Curitiba..... 3,1	RS-Caxias do Sul..... 2,9	SP-Bragança Paulista..... 0,4
SC-Joinville 2,9	RJ-Rio de Janeiro 2,6	SP-Jundiá..... 0,4
SP-Sorocaba 2,4	SC-Joinville 2,5	BA-Salvador 0,4
TOTAL dos 10+64,9	TOTAL dos 10+45,2	TOTAL dos 10+ 7,0
Indústrias de Alta Tecnologia		
1996	2013	Quem mais Ganhou? (Diferença)
SP-São Paulo28,7	SP-São Paulo14,3	SP-São José dos Campos..... 3,0
AM-Manaus13,3	AM-Manaus 8,9	SP-Campinas..... 2,7
RJ-Rio de Janeiro11,1	SP-São José dos Campos..... 7,3	SP-Jundiá 2,5
SP-Campinas 4,5	SP-Campinas 7,2	GO-Anápolis 2,2
SP-São José dos Campos..... 4,3	RJ-Rio de Janeiro 5,4	MG-Pouso Alegre 1,4
SP-Guarulhos 2,9	RS-Porto Alegre 3,6	MG-Belo Horizonte 1,3
RS-Porto Alegre..... 2,6	PR-Curitiba 3,4	PR-Toledo 1,1
PR-Curitiba 2,4	MG-Belo Horizonte 3,4	RS-Porto Alegre 1,0
SP-Itapeçerica da Serra 2,3	SP-Osasco 2,9	PR-Curitiba 1,0
MG-Belo Horizonte 2,1	SP-Jundiá 2,9	SP-Sorocaba..... 0,9
TOTAL dos 10+74,3	TOTAL dos 10+59,2	TOTAL dos 10+ 17,0

Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

Observa-se que, quanto maior a intensidade tecnológica, maior foi a desconcentração industrial relativa (terceira coluna do Quadro 21 que apresenta a diferença entre o percentual da participação do emprego nas microrregiões nos dois períodos analisados). Uma explicação parcial para este processo é que, historicamente, as indústrias de média-baixa tecnologia e de baixa tecnologia (ou ainda para alguns autores, as indústrias tradicionais) se referem às indústrias básicas e estão presentes em praticamente todas as regiões, destinadas a suprir a demanda local e regional (casos dos subsetores alimentares, bebidas e de confeções). Assim,

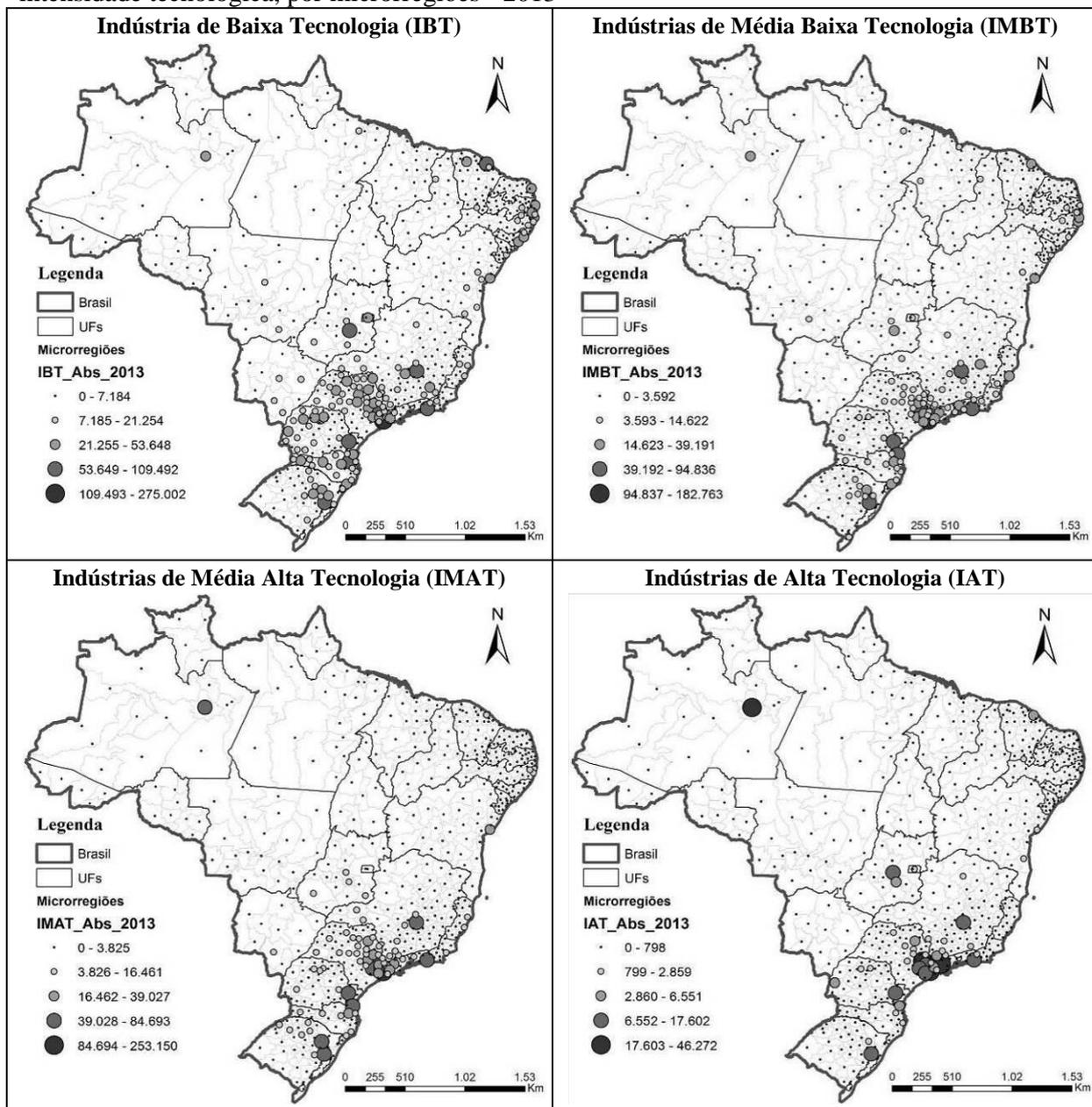
esse tipo de atividade industrial é naturalmente mais distribuída espacialmente. Mesmo assim, enquanto as dez principais microrregiões concentravam 35,0% do total do emprego das indústrias de baixa tecnologia em 1996, no ano de 2013 esse número diminuiu para 25,0%. As microrregiões que mais ganharam participação nesse período se localizavam, de forma geral, em Goiás, Minas Gerais, Paraná e Ceará (todos estes Estados apresentando duas microrregiões que se destacaram nesse quesito). São Paulo e Santa Catarina apresentaram uma microrregião cada, completando as dez mais. A diferença entre o que essas 10 microrregiões concentravam em 1996 para 2013 representou 3,4% no período todo, ou seja, enquanto em 1996 juntas concentravam 4,1%, no final do período passaram a concentrar 7,5%. Para os demais subsetores, essa diferença foi maior, principalmente para os mais tecnológicos.

Quando se analisa o total que as 10 principais microrregiões concentram em cada ano, mesmo tendo diminuído os valores em todos os tipos de indústrias, o valor aumenta conforme aumenta a intensidade de tecnologia. Por exemplo, enquanto as 10+ das IBT concentravam 25,0% do total do emprego nacional em 2013, as 10+ das IAT concentravam 59,2% no mesmo ano.

Por outro lado, apesar de São Paulo ainda ser a microrregião que mais concentra emprego em todas as classes de emprego apresentadas, a sua participação relativa diminuiu em todo o período. E diminuiu ainda mais para o subsetor de média alta e de alta tecnologia. Em ambos, essa microrregião continua a concentrar em torno de 14,0% do emprego total do Brasil, mas diferente dos quase 30,0% de 1996. Para o período em análise, as microrregiões que mais ganharam são várias, historicamente importantes nos subsetores industriais dos seus respectivos Estados: Manaus, Curitiba, Caxias do Sul, Piracicaba, Sorocaba, São José dos Campos, Campinas, Jundiaí, Belo Horizonte e Porto Alegre, mas também outras microrregiões que emergem nesse contexto, tais como Dourados (MS) e Toledo (PR).

A microrregião de Toledo ganhou destaque no ranking das dez microrregiões que mais ganharam quando se analisam as indústrias de baixa tecnologia e as indústrias de alta tecnologia. Nas indústrias de baixa tecnologia existem vários municípios que apresentaram crescimento no total do emprego e ajudaram nos números microrregionais. São os casos do próprio município de Toledo, mas também Marechal Cândido Rondon e Palotina com agroindústrias com grande crescimento, e também Terra Roxa com a indústria de confeitarias. Já, no caso das IAT é o próprio município de Toledo que tem apresentado essa dinâmica positiva devido ao subsetor químico/farmacêutico que cresceu muito a partir de 2000. Ambos os casos serão detalhados nos próximos capítulos.

Figura 39 - Número absoluto relativo de pessoas empregadas nos subsetores industriais, por intensidade tecnológica, por microrregiões - 2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

Entretanto, quando se analisa a distribuição do emprego para todas estas atividades no ano de 2013, percebe-se que a desconcentração não conseguiu alterar significativamente a importância (e a concentração absoluta) da região metropolitana de São Paulo, principalmente para as atividades de maior intensidade tecnológica, conforme mostrou a Figura 39.

A distribuição espacial absoluta mais atual disponível que foi apresentada é a mais atual. O interior de São Paulo e do Sul do Brasil (em especial do Paraná e de Santa Catarina), bem como Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Goiânia e Fortaleza são as regiões que mais se

destacam quando se analisam as indústrias de baixa tecnologia. Nas demais há uma maior e mais evidente concentração.

5.5 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO

A análise histórica sobre a distribuição da população e das atividades económicas no Brasil mostrou que houve diferentes períodos de concentração e desconcentração relativa no território nacional. Desde o início, as atividades económicas se relacionavam com a exportação e a concentração de investimentos com a concentração de pessoas, que variava conforme as mudanças no tipo de atividade desenvolvida no território. Isso ocorreu fundamentalmente até a década de 1930, quando a atividade mais importante da época, do café, se desarticulou.

A partir daí, com a mudança do centro dinâmico brasileiro para o mercado interno, o setor industrial passou a ser o centro das atenções, e o seu crescimento e desenvolvimento ocorreu cada vez mais concentrado nas grandes cidades, em especial no eixo Rio-São Paulo. Pode-se afirmar que o auge da concentração industrial no Brasil se deu nos finais da década de 1960 até 1973. Os investimentos realizados pelo II PND, entre 1973-84, deram início a um processo de desconcentração industrial que favoreceu vários Estados do Brasil, mas ainda muito concentrado no Sudeste e Sul brasileiros, ou seja, uma “desconcentração concentrada”. Com a década de 1980 e os problemas económicos, interrompe-se a desconcentração industrial até 1995, em função do abandono das políticas regionais e da crise. Ao mesmo tempo, a despeito da falta de políticas de regionais de incentivo ao crescimento e desenvolvimento das regiões periféricas, estas se utilizaram de outras alternativas para atrair investimentos e indústria, em especial, os incentivos fiscais. Assim, mesmo sem políticas explícitas, houve uma relativa distribuição espacial e uma pequena reestruturação industrial neste período.

Essa reestruturação se deveu, na verdade, a um movimento de adaptação das atividades económicas aos modelos de produção vigentes, neste caso num contexto de crescente flexibilização das relações de produção. Entretanto, é difícil afirmar, de acordo com Theis & Keiser (1998), que a economia brasileira passou a integrar a nova divisão internacional do trabalho como a de um país que fez a transição do Fordismo para o modelo de desenvolvimento pós-Fordismo, ou flexível. Pelo contrário, o Brasil foi forçado a encontrar um caminho, neste caso utilizando-se de aumento dos saldos comerciais, das

exportações e obrigando a uma modernização de parte de sua economia, permitindo ter um lugar na nova configuração internacional. Os processos de flexibilização, principalmente da indústria, podem ser considerados como ingredientes importantes da reestruturação econômica.

Juntamente com a estabilização da economia, a partir de 1994 com o Plano Real, houve retomada do processo de desconcentração. A expansão da fronteira agrícola e mineral, as pressões concorrenciais decorrentes da abertura comercial dos anos 1990, o crescimento das populações urbanas que incentivaram o crescimento das atividades econômicas urbanas, foram alguns dos fatores que corroboraram para o processo de desconcentração industrial a partir da década de 1990.

No setor industrial, as atividades com menor intensidade tecnológica são mais dispersas territorialmente no Brasil e continuam a se dispersar. As atividades com maior intensidade de tecnologia, embora tenham apresentado sinais de maior desconcentração espacial relativa, ainda continuam bastante concentradas no eixo Sudeste-Sul.

Foi nesse processo de desconcentração das atividades que o Estado do Paraná ganhou destaque para as atividades de baixa e de alta tecnologia. Internamente nesse Estado, o Oeste do Paraná foi uma das regiões ganhadoras, destacando-se a microrregião de Toledo. Esta microrregião possui um subsetor de baixa tecnologia historicamente importante que está diretamente relacionado com o agronegócio, atividade que tem grande peso na economia desta porção do território. Por outro lado, o subsetor de alta tecnologia é novo e será mais bem detalhado no capítulo seguinte. Conforme já mencionado anteriormente neste capítulo, todo o Sul do Brasil é considerado como a segunda região mais importante e mais desenvolvida do Brasil, recebendo muitas empresas industriais pelo fato de possuir salários inferiores ao Sudeste (a região mais importante), também por ter participado intensamente da guerra fiscal, e pela proximidade com os países do Mercosul. Mas exatamente em que momento este subsetor passou a ganhar importância nessa região? E quais as atividades que se destacaram quando se analisam as indústrias de altas tecnologias? O próximo capítulo responderá esses questionamentos.

6. DISTRIBUIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS NO SUL DO BRASIL E O DESTAQUE DO OESTE PARANAENSE

Essa secção tem por objetivo enquadrar o município de Toledo no contexto da região Sul do Brasil, de forma a complementar as informações do capítulo anterior mas agora num contexto regional e não nacional. Isso se faz necessário, pois a própria colonização do Oeste do Paraná foi realizada, em sua maioria, por populações de origem dos estados sulistas e o Oeste Paranaense ainda possui muitas relações com essas regiões (culturais, de estruturas produtivas, etc.). Dessa forma, apresentar-se-á inicialmente uma rápida descrição sobre a ocupação da região, sendo em seguida apresentado como a população e as atividades produtivas estão distribuídas espacialmente.

Da mesma forma que o anterior, este capítulo também realiza uma revisão bibliográfica sobre os temas abordados e diversos dados secundários adicionais para validar componentes dos domínios socioeconómico e geográfico. Recorre-se igualmente ao Quociente Locacional (QL) para analisar a distribuição espacial das atividades económicas, a concentração setorial e o dinamismo do emprego dos diversos setores económicos da classificação setorial por intensidade de tecnologia e conhecimento definida por EUROSTAT (2009 e 2013), ambos detalhados nos Anexos III e IV.

6.1 UMA BREVE DESCRIÇÃO SOBRE A POPULAÇÃO DO SUL DO BRASIL

Não é objetivo aqui fazer um detalhamento profundo sobre o processo de ocupação do Sul do Brasil. Não por não ser importante, mas sim por não ser objetivo da tese e por se achar interessante, nesse momento, focalizar as origens e os momentos históricos em que os fluxos migratórios principais ocorreram e a sua distribuição espacial.

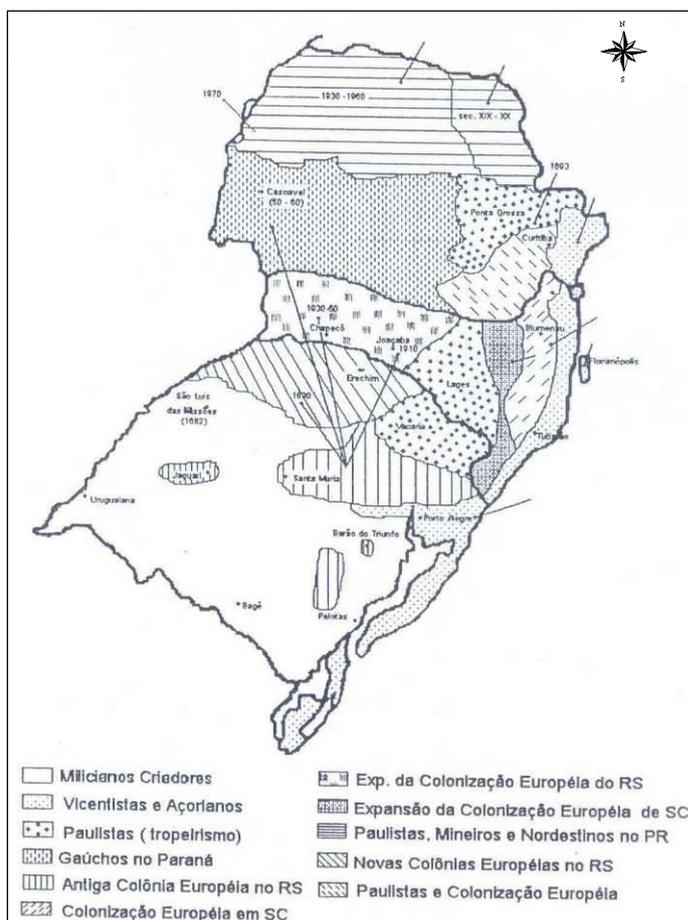
Neste sentido, e conforme aponta Alves (2008), o Sul do Brasil é particularmente conhecido por sua ocupação territorial derivada da colonização de população de origem europeia vinda, em sua maioria, do Sul do Brasil e por uma migração interna significativa que foi capaz de ocupar praticamente todo o território do interior desta região.

Conforme destaca Bernardes (1997) e Bandeira (2003), sempre houve uma característica que sobressaía no processo de ocupação do Sul do Brasil em relação à propriedade fundiária e à estrutura da produção agrícola, que era o fato da colonização privilegiar e alimentar a reprodução no território da pequena propriedade, explorada

diretamente pelos colonos e sua família através de uma produção agrícola diversificada. Essa característica será importante quando, ao analisar especificamente o caso de Toledo, se entender o porquê de certas atividades serem tão importantes para a econômica local, pois já eram atividades desenvolvidas inicialmente pelos primeiros colonizadores, como a produção de milho e de suínos, produções importantes do município de Toledo e do Oeste do Paraná durante o processo de ocupação do território até os dias atuais.

Diferentes momentos históricos marcaram as distintas fases de ocupação do território do Sul do Brasil. Lagemann (1998) elaborou uma síntese sobre a colonização do Sul do Brasil e a mesma pode ser visualizada na Figura 40.

Figura 40 - Povoamento e colonização da região Sul do Brasil durante os séculos



Fonte: Lagemann (1998).

É possível verificar que primeiramente houve uma expansão das antigas colônias europeias do Rio Grande do Sul em direção ao Noroeste Rio-Grandense na última década do século XIX e primeiras décadas do século XX. O Oeste Catarinense tornou-se, então, o local da próxima expansão do fluxo populacional entre 1910 e 1950, e o Oeste, Sudoeste e Sudeste

do Paraná a partir de 1950. É por esse motivo que a ocupação do Oeste Paranaense está sempre associada com a população natural do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Não se pode desprezar, entretanto, o outro fluxo migratório que ocorreu no sentido região Sudeste para Sul e que explica a ocupação do Noroeste, Norte e Leste paranaenses em outros momentos históricos.

É importante ressaltar que o oeste do Sul do Brasil foi, no geral, ocupado por colônias de povoamento particulares ou do Estado. Enquanto a colonização estatal vendia indistintamente lotes a quem procurasse a região, gerando povoados de etnias mistas, a tendência das colônias particulares foi a de originar áreas homogêneas, de uma só etnia, ou, pelo menos, em que predominasse fortemente uma etnia (BERNARDES, 1997). Essa foi uma característica marcante de todo o oeste do Sul do Brasil e também de grande parte do Oeste do Paraná.

Foi principalmente a partir de 1940 que ocorreu a maior migração de população do Rio Grande do Sul para as regiões não ocupadas de Santa Catarina (Oeste Catarinense) e do Paraná (Sudoeste e o Oeste Paranaense). IPARDES (1977) e Padis (2006) detalham melhor como todo esse processo ocorreu. As regiões Sudoeste e Oeste Paranaense contavam, até essa época, de forma geral, apenas com uma ocupação de pequenos núcleos populacionais, criados por questões estratégicas de soberania sobre o território, implantados pelo Governo Federal, como Foz do Iguaçu no Oeste por razões de disputa de limites de fronteira com a Argentina, e Laranjeiras no Sudoeste em razão do Contestado (VARGAS, 2005).

Sobre os ciclos económicos durante o processo de ocupação e colonização dessas regiões, importa mencionar as seguintes características: inicialmente, antes de 1940, havia a exploração da madeira e de erva-mate através do sistema das obragens³¹. Durante essa fase, os poucos habitantes pertenciam a etnias e nacionalidades mistas, com destaque para os indígenas, luso-brasileiros, argentinos e paraguaios (WACHOWICZ, 1982). Num segundo momento, a partir dos anos 1940, a agricultura familiar dará a base da ocupação territorial. Nessa fase, a base étnica foi construída a partir de dois fluxos de colonização já mencionados: o primeiro, de agricultores provenientes do Rio Grande do Sul e Santa Catarina; e o segundo, de imigrantes provenientes das regiões cafeeiras do Norte Paranaense “liberados” das plantações de café à medida que estas eram substituídas por outras culturas e pela pecuária.

³¹ As obragens eram propriedades e/ou exploração típica das regiões cobertas pela mata subtropical em território argentino e paraguaio. Esse sistema baseado no binômio mate/madeira era praticamente desconhecido no Sul do Brasil por ser de origem hispano-platino e, no extremo Oeste do Estado do Paraná, forneceu o contexto necessário para as primeiras expressões de colonização com a ocupação, exploração e unificação da região Oeste (WACHOWICZ, 1982).

Nesse segundo momento o fluxo populacional era mais heterogêneo, vindo habitantes originários de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo e do Nordeste Brasileiro (COLODEL, 1988; IPARDES, 2003).

Em ambos os casos destaca-se o papel exercido pelas empresas colonizadoras que, tanto públicas como privadas, atraíram um número expressivo de agricultores, resultando na comercialização da maior parte dos loteamentos já no início dos anos cinquenta. O sucesso desses empreendimentos ocorreu em razão da oferta abundante de terras e ao baixo preço da mesma. Além disso, as colonizadoras tinham a função – cedida pelo Estado – de abrir estradas, medir e demarcar lotes urbanos e rurais e iniciar a venda³² (WACHOWICZ, 1982; COLODEL, 2002).

A empresa de maior destaque na região Oeste do Paraná, pela organização e pelo sucesso alcançado, foi a MARIPÁ - Industrial Madeireira e Colonizadora Rio Paraná S.A.³³, formada no ano de 1946 por acionistas gaúchos, com sede em Toledo-PR. Nesse mesmo ano, a MARIPÁ comprou a Fazenda Britânia da “Compañia Maderas del Alto Paraná”, que era uma das concessionárias de terras que havia na região. Adquiriu 124 mil alqueires, abriu estradas e picadas, mediu e demarcou os lotes urbanos e rurais, iniciando as vendas.

Ainda durante a década de 1950, os colonos tinham um sistema simples de produção, como a criação de suínos e a lavoura de trigo, milho, arroz, feijão e mandioca, portanto, uma economia tipicamente de subsistência, vendendo apenas o excedente desta produção para os mercados locais. Não existiam meios de comunicação e transportes eficientes para comercialização de produtos excedentes. A integração e a dinamização econômica e demográfica dessa região deram-se apenas a partir do final da década de 50, com a implantação de um sistema logístico que, conjugado com a capacidade técnica dos produtores

³² Os principais objetivos das colonizadoras podem ser observados analisando-se o plano de ação da MARIPÁ, onde as principais preocupações abrangia cinco pontos fundamentais, quais sejam: **a) Elemento Humano:** a fim de ter êxito no empreendimento, povoar densamente a Fazenda Britânia, com agricultores que mais se adaptassem à região; **b) Pequena Propriedade:** proporcionar a todo agricultor que vier residir na Fazenda Britânia, a faculdade de se tornar proprietário, livre e independente, das terras por ele cultivadas para a sua família. Estas terras divididas em glebas de 10 alqueires ou 25 hectares, trariam para a região maior quantidade de gente; **c) Policultura:** garantir o perfeito equilíbrio econômico da região dirigindo, sempre que possível, a produção agrícola; **d) escoamento da produção:** na medida em que as terras fossem sendo vendidas e cultivadas, auxiliar os agricultores a colocação de seus produtos nos grandes centros consumidores; **e) Industrialização:** industrializar a região na proporção da necessidade local, evitando que o ritmo normal da plantação agrícola dependa de determinantes industriais montadas no litoral e, evitando desperdícios de tempo, despesas de transporte e outros prejuízos com longas viagens (SCHNEIDER, 2004).

³³ Os fundadores da Colonizadora Maripá também tiveram participação ativa em outros empreendimentos colonizadores no Oeste paranaense. Exemplos são: a Colonizadora Gaúcha Ltda. (São Miguel do Iguaçu); Industrial Agrícola Bento Gonçalves (Medianeira); Colonizadora Matelândia (Matelândia); Terras e Pinhais Ltda. (São Jorge – Foz do Iguaçu) e a Pinho e Terras Ltda. (Céu Azul) (COLODEL, 2002).

e à boa qualidade dos solos, impulsionou a produção de excedentes agrícolas para a sua comercialização nos mercados de Curitiba e São Paulo (WACHOWICZ, 1982; RIPPEL, BRAUN & RIPPEL, 2007).

O certo é que, conforme confirmado pelo IBGE (1973a, 1973b, 1973c), no ano de 1970 a maioria da população da mesorregião Noroeste do Rio Grande do Sul (99,3%) era natural do próprio Estado, demonstrando que a ocupação dessa mesorregião se deu, de fato, via migração interna. Analisando as outras mesorregiões do Oeste do Sul do Brasil essa característica se altera: no caso do Oeste Catarinense 67,8% eram naturais do próprio Estado e 34,3% do Rio Grande do Sul; no Sudoeste Paranaense os gaúchos e catarinenses representavam 50,9% da população total e o restante era predominantemente do próprio Paraná; no Oeste Paranaense essa hierarquia se modifica ainda mais onde 46,9% da população era natural do próprio Estado, 29,3% naturais de SC e do RS, mas havia 23,8% que eram naturais de outros estados do Brasil, demonstrando que a população gaúcha e catarinense não era a mais representativa nessa mesorregião.

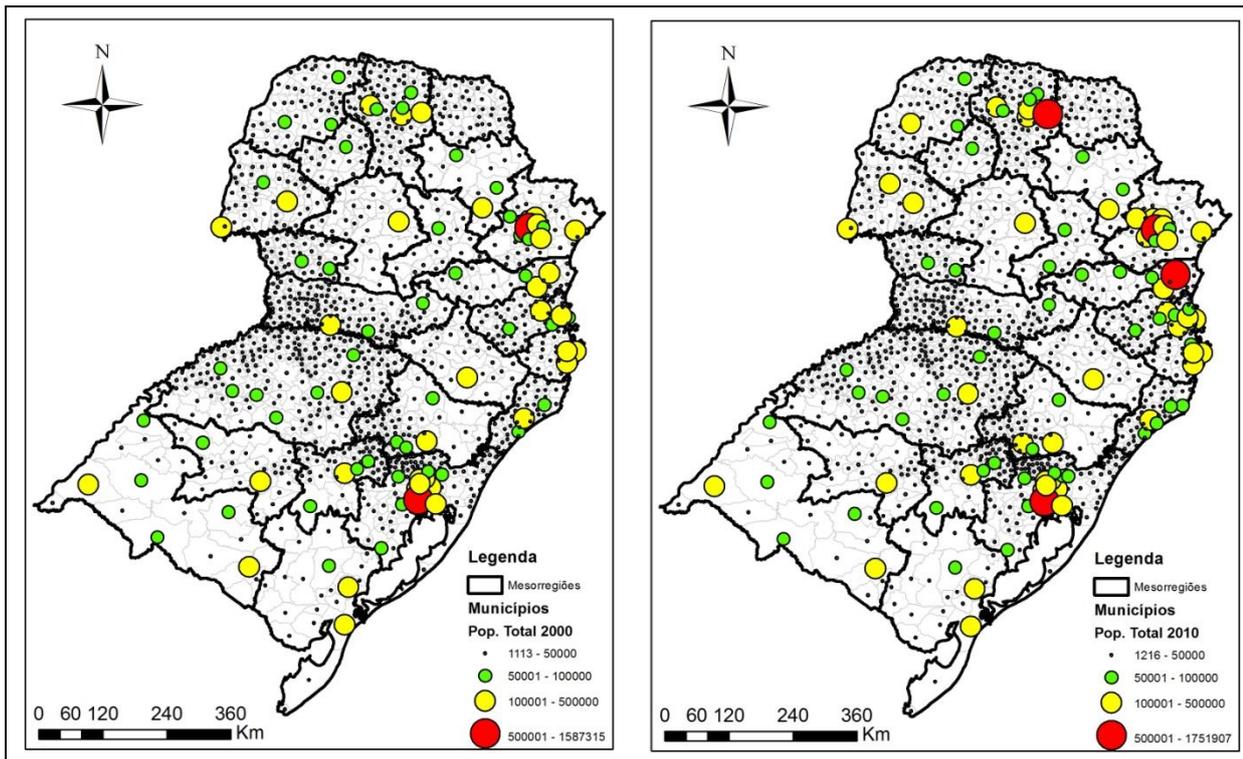
O interessante é que, apesar da população natural do RS e SC representar um percentual significativo nas mesorregiões Sudoeste e Oeste Paranaense, o percentual de população natural do próprio Estado também era representativo, evidenciando que a ocupação dessas mesorregiões foi realizada a partir de um fluxo interno expressivo. No caso do Oeste Paranaense, a população natural do Paraná (46,9%, em 1970) parece ter sido constituída desde a primeira fase de colonização. Já os naturais de Santa Catarina e Rio Grande do Sul (29,3%) e os naturais de outros Estados (23,8%) migraram principalmente durante a segunda fase colonizadora supracitada.

Conforme se visualizou pela Figura 40, o Oeste do Sul do Brasil foi a última região a ser colonizada e ocupada economicamente. É por isso que quando se analisa a hierarquia dos municípios que compõem o Sul do Brasil em relação ao número de pessoas atualmente residentes (2010), percebe-se que os maiores municípios localizam-se nessas regiões. A Figura 41 mostra essa distribuição espacial da população e ainda faz uma comparação com os dados de 2000.

Esse período, de 2000 a 2010, foi bastante dinâmico em relação ao aumento da população em determinadas regiões do Sul do Brasil. Apesar dos maiores municípios estarem localizados no leste e norte (do Paraná), os municípios que veem em seguida na hierarquia estão mais distribuídos pelo território, inclusive na porção mais “nova” como é o caso do oeste da região Sul. Interessante destacar, no caso do Paraná, que as mesorregiões Oeste e Noroeste apresentaram dois municípios que passaram a ter mais de 100 mil habitantes. No

caso das regiões metropolitanas de Maringá/Londrina e de Curitiba houve um aumento dos municípios com mais de 100 mil habitantes e no caso de Londrina, este passou a ter mais de 500 mil, se consolidando como o segundo município com maior número de pessoas do Estado.

Figura 41 - Distribuição dos municípios do Sul do Brasil por tamanho da população total, por mesorregiões e municípios - 2000/2010



Fonte: Alves, Marques da Costa & Colla (2013).

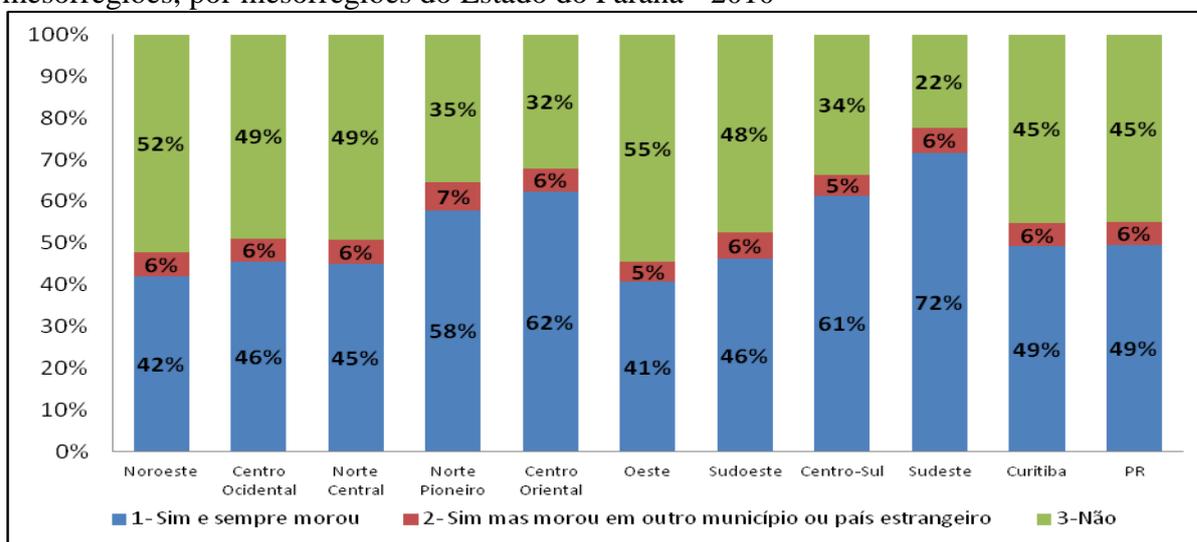
Da mesma forma, em Santa Catarina percebeu-se uma concentração dos municípios que aumentaram a sua posição na hierarquia da população na parte leste do Estado, formando um corredor que vai desde a mesorregião Sul Catarinense até ao Norte Catarinense. No Rio Grande do Sul o aumento de posição na hierarquia ocorreu no Nordeste Rio-Grandense. No Centro Ocidental Rio-Grandense visualizou-se o único caso onde um município perdeu população a ponto de diminuir sua posição hierárquica.

Essa informação já foi mencionada anteriormente, mas o Gráfico 12 trás novas informações sobre o percentual de pessoas que eram naturais ou não dos municípios que formam cada uma das mesorregiões do Estado do Paraná, levando-se em consideração as informações do último censo demográfico disponível para o ano de 2010.

Percebeu-se que a maioria da população das mesorregiões do Sudeste, Centro Oriental, Centro-Sul e Norte Pioneiro nasceram nos seus respectivos municípios e sempre

moraram nesses lugares. Ainda assim, o percentual variou de 5,0 a 7,0% da população total que nasceu mas morou em outros locais, tendo retornado para os seus municípios de origem.

Gráfico 12 - Percentual de pessoas que nasceram nos municípios que formam as mesorregiões, por mesorregiões do Estado do Paraná - 2010

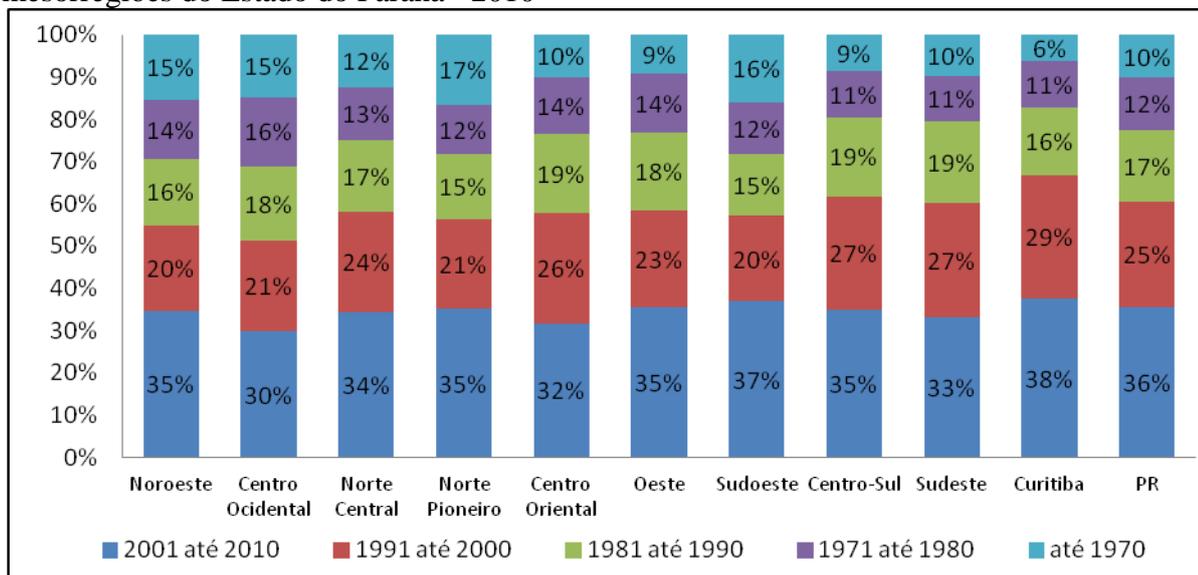


Fonte: Alves, Marques da Costa & Colla (2013).

Assim, percebeu-se que somente as mesorregiões Oeste, Noroeste, Centro Ocidental, Norte Central e Sudoeste, apresentaram uma maior participação de pessoas que não eram naturais dos respectivos municípios que formam cada mesorregião, ratificando, mais uma vez, as informações anteriormente mencionadas sobre a migração inter-regional que ocorreu nesses territórios ao longo do tempo.

É justamente esse percentual, o das pessoas que não nasceram nos municípios em que viviam em 2010 (para cada mesorregião), que é melhor detalhado pelo Gráfico 13, a respeito do tempo de moradia nessas localidades. A maior parcela das pessoas que não eram naturais das mesorregiões, migraram na última década analisada, ou seja, entre o período de 2001 e 2010, representando entre 30,0% e 38,0% do total da população. As mesorregiões com maior número de migrantes apresentadas pelo Gráfico 12, também foram as que apresentaram uma maior parcela de pessoas que migraram na última década, mostrando que o dinamismo económico apresentado por essas regiões nos últimos anos pode estar refletindo-se numa maior atração de população.

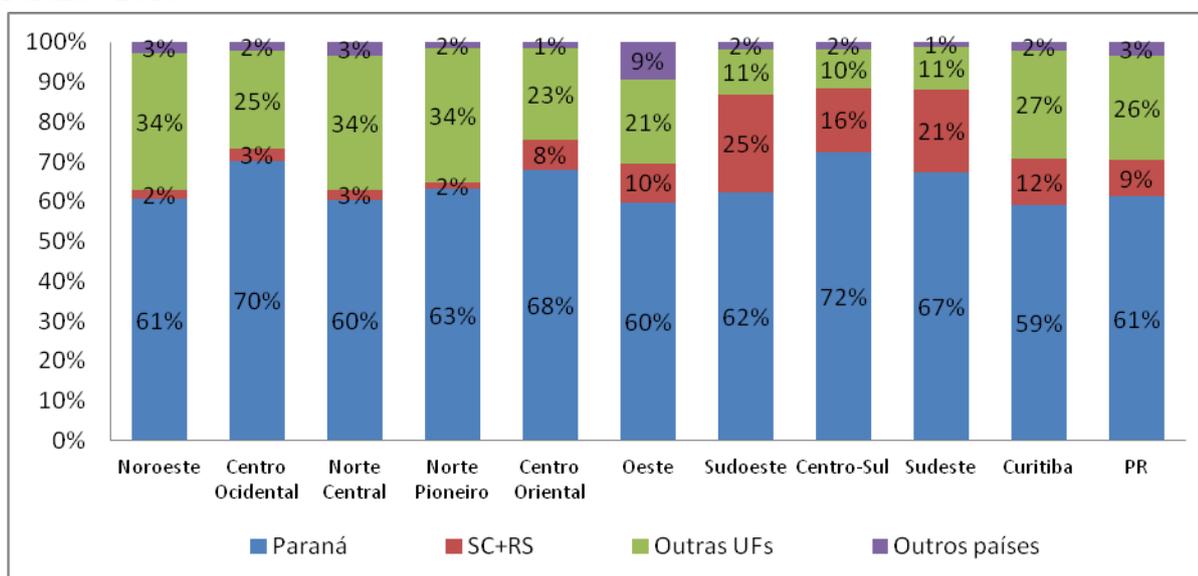
Gráfico 13 - Tempo de moradia das pessoas que não nasceram nos municípios das respectivas mesorregiões do Estado do Paraná - 2010



Fonte: Alves, Marques da Costa & Colla (2013).

Por ser a maior porção da população, o Gráfico 14 detalha a origem dessa população migrante da última década.

Gráfico 14 - Origem dos imigrantes dos últimos 10 anos, por mesorregiões do Estado do Paraná - 2010



Fonte: Alves, Marques da Costa & Colla (2013).

O Gráfico 14 mostra que a maioria dos migrantes das mesorregiões paranaenses são oriundos do próprio Paraná, ou seja, uma migração interna inter-regional significativa ocorreu nesse Estado na última década, representando entre 59,0% (em Curitiba) e 72,0% (no Centro-Sul) do total dos migrantes a partir de 2000. Por outro lado, interessante também foi a

participação dos migrantes provenientes dos demais Estados do Sul que tiveram participações significativas no Sudoeste (25,0%) e no Sudeste (21,0%). No Oeste essa participação foi menor se comparado aos dois anteriores, mas não foi o menor do Estado (2,0% no Noroeste e no Norte Pioneiro) e representou 10,0% de participação. Também não se pode ignorar os migrantes provenientes de outras Unidades de Federação (UFs) do Brasil que apresentaram participações maiores que 30,0% nas mesorregiões do Norte do Paraná, e uma menor participação nas mesorregiões do sul, em torno de 11,0%. No Oeste essa participação foi de 21,0%. Além disso, foi no Oeste Paranaense que observa a maior participação de migrantes oriundos de outros países, representando 9,0%, o que mostra a influência de estar localizado numa região de fronteira.

Ainda é possível verificar as mesorregiões de origem da população, sabendo que na maioria das mesorregiões a migração mais recente ocorreu a partir do próprio Estado. A Tabela 4 mostra informações complementares a esse respeito.

Tabela 4 - Origem mesorregional dos imigrantes dos últimos 10 anos, por mesorregiões do Paraná - 2010

Mesorregiões de destino \ Mesorregiões de origem	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL PR
1 - Noroeste PR	37.703	2.810	19.286	441	321	5.838	635	371	57	7.601	75.063
2 - Centro Ocidental PR	5.214	13.447	12.151	172	282	4.647	419	1.227	112	8.115	45.786
3 - Norte Central PR	10.899	4.736	99.725	4.437	4.352	5.865	899	1.573	393	23.561	156.440
4 - Norte Pioneiro PR	756	222	12.298	23.294	4.333	728	110	209	116	11.900	53.966
5 - Centro Oriental PR	254	202	4.135	2.844	16.483	1.048	364	911	2.049	16.714	45.004
6 - Oeste PR	5.261	3.019	9.157	388	1.190	80.462	7.130	5.027	360	20.179	132.173
7 - Sudoeste PR	340	99	1.183	58	369	7.888	28.866	5.361	254	6.949	51.367
8 - Centro-Sul PR	433	1.489	4.157	329	1.682	6.743	5.675	17.963	2.234	14.195	54.900
9 - Sudeste PR	95	171	686	88	3.516	610	395	2.461	7.581	10.113	25.716
10 - Metrop. de Curitiba	4.516	2.985	14.016	4.780	7.226	8.876	4.108	3.843	3.041	175.531	228.922
Total Paraná	65.471	29.180	176.794	36.831	39.754	122.705	48.601	38.946	16.197	294.858	869.337
Oeste Catarinense	312	146	844	266	633	3.459	7.505	3.392	1.037	7.426	25.020
Norte Catarinense	545	410	1.825	154	960	2.978	2.094	1.163	2.548	17.655	30.332
Serrana	64	29	149	24	259	296	369	363	177	2.107	3.837
Vale do Itajaí	600	304	1.693	222	476	2.952	1.828	1.103	513	7.871	17.562
Grande Florianópolis	215	115	660	49	233	878	797	318	148	4.815	8.228
Sul Catarinense	124	24	205	69	117	649	349	281	47	1.757	3.622
Total Santa Catarina	1.860	1.028	5.376	784	2.678	11.212	12.942	6.620	4.470	41.631	88.601
Noroeste RS	152	85	720	27	460	3.694	2.268	881	228	3.916	12.431
Nordeste RS	90	0	463	0	342	687	789	300	78	1.579	4.328
Centro Ocidental RS	22	0	100	15	37	520	201	120	51	468	1.534
Centro Oriental RS	60	21	73	15	43	314	385	14	23	542	1.490
Metrop. de Porto Alegre	156	42	849	22	327	2.471	2.165	446	56	6.784	13.318
Sudoeste RS	27	13	306	8	230	577	271	91	9	1.219	2.751
Sudeste RS	73	0	205	23	322	288	170	79	11	1.589	2.760
Total Rio Grande do Sul	580	161	2.716	110	1.761	8.551	6.249	1.931	456	16.097	38.612

Fonte: Alves, Marques da Costa & Colla (2013).

Em 2010, a maior parte da população migrante de todas as mesorregiões era basicamente oriunda de municípios que formam as próprias mesorregiões, ou seja, uma

migração mesorregional interna, que variou entre 35,9% (na mesorregião Sudeste Paranaense) e 61,7% (na mesorregião Norte Pioneiro). No Oeste Paranaense esse valor foi de 56,5%.

Importante destacar, para as mesorregiões mais próximas da fronteira de Santa Catarina, o número de migrantes que vieram de mesorregiões de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. São os casos, principalmente, das mesorregiões Sudoeste Paranaense, Sudeste Paranaense e Centro-Sul Paranaense onde 28,3%, 23,3% e 18,0%, respectivamente, eram oriundos de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. No Oeste Paranaense esse valor foi de 13,9%.

Algumas mesorregiões como as mesorregiões Centro Ocidental, Norte Pioneiro, Centro Oriental, Centro-Sul e Sudeste apresentam uma evolução diferente, pois a maioria de seus migrantes não ficam na própria mesorregião. No caso do Norte Pioneiro, a maioria dos migrantes tem como destino principal o Norte Central, ou seja, região limítrofe à sua e mais dinâmica. Destaca-se novamente o caso das mesorregiões pertencentes à porção central do Estado em que o principal destino de seus migrantes não é a própria região, sendo a Região Metropolitana de Curitiba a opção de maior destaque. No caso da região Sudeste, a região Metropolitana de Curitiba também é o principal destino.

Foi possível perceber pelos dados anteriormente apresentados que, em se tratando de crescimento populacional, o Oeste Paranaense tem ganhado destaque no Sul do Brasil. Mas o mesmo ocorre quando se analisa a distribuição espacial das atividades econômicas? O próximo item detalhará essas questões.

6.2 A DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS NO SUL DO BRASIL: CRESCIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DAS ATIVIDADES INTENSIVAS EM CONHECIMENTO E DE ALTA TECNOLOGIA

Segundo Alves e Marques da Costa (2013a), quando se analisa o número de pessoas ocupadas a partir dos dados dos censos demográficos do IBGE e agregados por atividades econômicas por intensidade de uso de tecnologia, percebe-se que, na década de 2000 a 2010, o número total de pessoas ocupadas no Sul do Brasil aumentou 29,6%, ou seja, um incremento de 3.253.561 pessoas. De forma geral, os subsetores com maiores participações no total geral eram aqueles que apresentavam menor intensidade do uso de tecnologia (no caso dos industriais) ou menor intensidade de conhecimentos (no caso dos serviços e comércio).

No ano de 2000 os subsetores com maior participação no total eram os de serviços, sendo que o total desse setor representava 55,1% do total geral, aumentando para 60,2% no ano de 2010, em detrimento da participação principalmente do setor primário, que representava no total 19,9% no ano de 2000 passando para 15,2% no ano de 2010; seguido do setor secundário com 25,0% e 24,6%, respectivamente.

Tabela 5 - Número de pessoas ocupadas, por subsetores, percentual de variação e participação setorial no total, para a região Sul do Brasil - 2000/2010

Setores e Subsetores	2000	2010	Varição Percentual	Varição Absoluta	% part. 2000	% part. 2010	%2010 - %2000
SETOR PRIMÁRIO	2.190.276	2.158.645	-1,4	-31.631	19,9	15,2	-4,8
Indústrias extrativas (IE)	28.812	37.277	29,4	8.465	0,3	0,3	0,0
Construção Civil (CC)	751.285	1.002.041	33,4	250.756	6,8	7,0	0,2
SIUP	69.727	136.587	95,9	66.860	0,6	1,0	0,3
IBT	1.308.188	1.581.892	20,9	273.704	11,9	11,1	-0,8
IMBT	347.980	506.215	45,5	158.235	3,2	3,6	0,4
IMAT	208.070	210.834	1,3	2.764	1,9	1,5	-0,4
IAT	36.600	36.902	0,8	302	0,3	0,3	-0,1
SETOR SECUNDÁRIO	2.750.662	3.511.748	27,7	761.086	25,0	24,6	-0,4
SICAT	113.216	189.731	67,6	76.515	1,0	1,3	0,3
SIC	1.746.101	2.466.140	41,2	720.039	15,9	17,3	1,4
SPIC - TOTAL	4.195.966	5.923.518	41,2	1.727.552	38,2	41,6	3,4
SPIC - Comércio	1.780.628	2.398.259	34,7	617.631	16,2	16,8	0,6
SPIC - Transporte	441.659	555.466	25,8	113.807	4,0	3,9	-0,1
SPIC - Aloj. e Alim.	403.902	440.381	9,0	36.479	3,7	3,1	-0,6
SPIC - Adm. Pública	512.340	643.986	25,7	131.646	4,7	4,5	-0,1
SPIC - Outras Atividades	1.057.437	1.885.426	78,3	827.989	9,6	13,2	3,6
SETOR TERCIÁRIO	6.055.283	8.579.389	41,7	2.524.106	55,1	60,2	5,1
(A) Total Sul Do Brasil	10.996.221	14.249.782	29,6	3.253.561	100,0	100,0	0,0
(B) Total Brasil	65.629.892	86.353.839	31,6	20.723.947	-	-	-
A / B	16,75	16,50	-0,3*	15,7	-	-	-
(C) População Total Sul	25.107.616	27.386.891	9,1	2.279.275	-	-	-
(D) População Total BR	169.799.170	190.755.799	12,3	20.956.629	-	-	-
C / D	14,79	14,36	-0,4*	10,9	-	-	-
A / C	43,80	52,03	8,2*	142,8	-	-	-

Fonte: Alves e Marques da Costa (2013a).

Notas: * 2010 - 2000, SIUP - Serviços Industriais de Utilidade Pública, IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, e SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento.

Uma análise interna do setor secundário mostra que as atividades das indústrias de baixa tecnologia (IBT) e da construção civil foram as que mais participaram na criação de ocupações em valores absolutos. Porém, os subsetores com maior variação relativa no período

foram os serviços industriais de utilidade pública (SIUP)³⁴ e as indústrias de média-baixa tecnologia (IMBT). Interessante que as indústrias de alta tecnologia (IAT) apresentaram baixa variação no período, tanto para valores relativos como absolutos.

No setor terciário o desempenho foi superior quando se analisa o conjunto do setor. Percebe-se que os ramos com maiores participações no total são os serviços pouco intensivos em conhecimento (SPIC). Uma análise mais detalhada mostra que o comércio e as outras atividades são as que apresentam maior variação do número absoluto de pessoas ocupadas. Em termos relativos, os serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia (SICAT) apresentaram a segunda maior variação para o período, mostrando um movimento diferente do industrial. A região Sul parece estar se especializando mais nos subsetores terciários, em especial nas atividades com maior tecnologia e conhecimento.

Algumas informações chamam a atenção quando se analisa os dados da população no Sul do Brasil. A primeira é que tanto o número total de pessoas ocupadas quanto o total da população apresentaram variações percentuais inferiores quando se compara com a variação apresentada pelo total do Brasil. Por outro lado, enquanto o número de pessoas ocupadas total do Sul do Brasil aumentou 29,6%, o número da população total desta mesma região aumentou 9,1%. O mais interessante é quando se observam os valores absolutos: para as pessoas ocupadas a diferença foi de 3.253.561 e para a população total foi de 2.279.275, ou seja, o número de pessoas ocupadas foi maior que o aumento da população. Essa é uma informação positiva, pois mostra que a região tem ocupado mais pessoas da própria região: enquanto em 2000 o percentual de população ocupada era de 43,8% em relação a população total, em 2010 esse percentual aumentou para 52,0%.

Outra informação relevante é a conjugação da taxa de variação das pessoas ocupadas entre 2000 e 2010 e a importância relativa de cada subsetor no ano de 2010, conforme mostra o Gráfico 15. É possível ressaltar seis conjuntos de subsetores com dinâmicas diferenciadas, sendo que se pode agregá-los em dois grandes grupos, quais sejam:

1º) O primeiro grupo é das atividades económicas com dinâmica de crescimento superior à média regional. Estas atividades são:

- (A) Ramos com média-baixa importância em termos de peso no emprego total (1,0% para o SIUP, 1,3% para os SICAT e 13,2% para os SPIC - outras atividades) e cuja dinâmica de crescimento no período de 2000 a 2010 foi

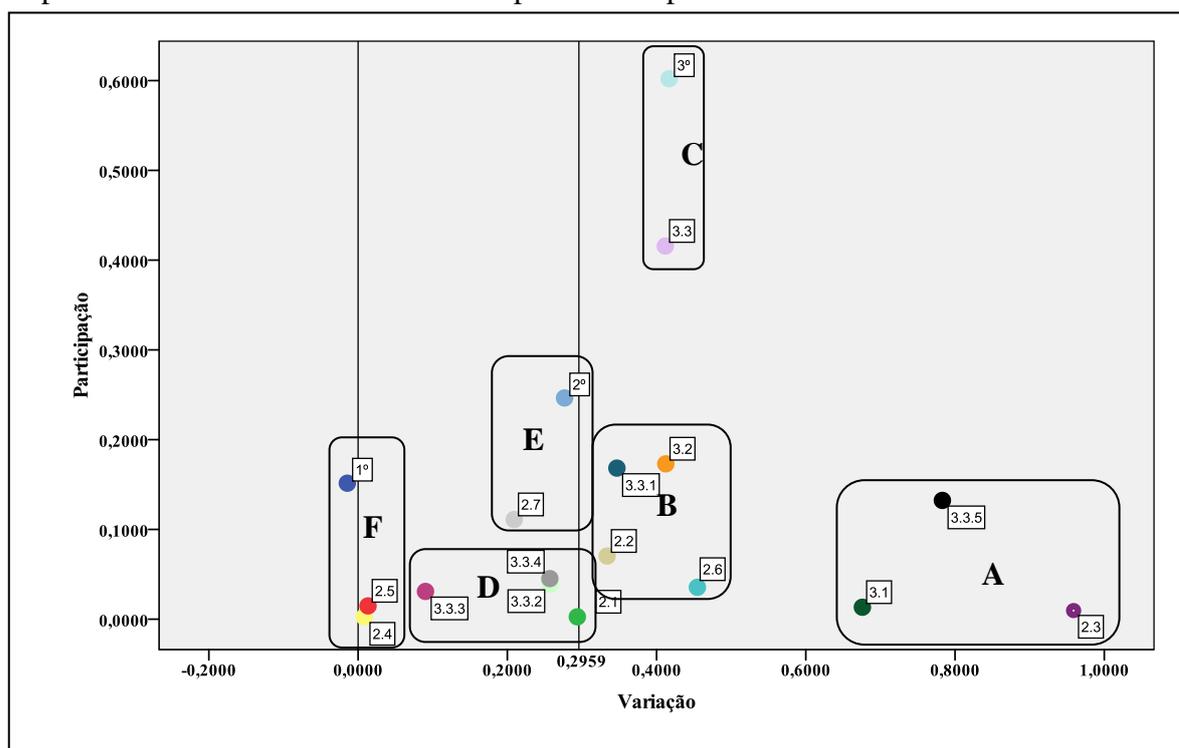
³⁴ Conforme mencionou o Quadro 2 na alínea metodológica os SIUPs incluem as atividades relativas a produção e distribuição de eletricidade e gás, água, esgoto, e atividades de gestão de resíduos e descontaminação.

muito superior à média regional (superior a duplicação), ou seja, pouca participação no emprego mas grande crescimento;

- (B) Ramos com média-baixa importância em termos do peso no emprego total (Indústrias extrativas com 0,3%, Ind. Construção Civil com 7,0%, IMBT com 3,6%, SIC com 17,3%, SPIC - Comércio com 16,8%) e cuja dinâmica de crescimento no período de 2000 a 2010 foi superior à média regional;
- (C) Ramos com alta importância em termos de peso no emprego total (SPIC - Total com 41,6% e o SETOR TERCIÁRIO como um todo com 60,2%) e cuja dinâmica de crescimento no período de 2000 a 2010 foi superior à média regional.

Ou seja, de forma geral o setor terciário apresentou grande crescimento juntamente com a construção civil, os SIUP e as IMBT.

Gráfico 15 - Relação entre a taxa de variação do número de pessoas ocupadas em 2000 e 2010 e o peso de cada subsetor no número de pessoas ocupadas total em 2010.



Fonte: Alves e Marques da Costa (2013a, 2013b).

Notas: **1º Setor Primário**; 2.1 IE; 2.2 CC; 2.3 SIUP; 2.4 IAT; 2.5 IMAT; 2.6 IMBT; 2.7 IBT; **2º Setor Secundário**; 3.1 SICAT; 3.2 SIC; 3.3 SPIC - TOTAL; 3.3.1 SPIC - Comércio; 3.3.2 SPIC - Transporte; 3.3.3 SPIC - Alojamento e Alimentação; 3.3.4 SPIC - Adm. Pública; 3.3.5 SPIC - Outras Atividades; **3º Setor Terciário**.

2º) O segundo grupo é das atividades económicas com dinâmica de crescimento inferior à média regional:

- (D) Ramos com baixa importância em termos de peso no emprego total (SPIC - Transporte com 3,9%; SPIC - Alojamento e Alimentação com 3,1%; e SPIC – Adm. Pública com 4,5%) e cuja dinâmica de crescimento no período de 2000 a 2010 foi inferior à média nacional;
- (E) Ramos com média-alta importância em termos de peso no emprego total (IBT com 11,1% e o SETOR SECUNDÁRIO como um todo com 24,6%) e cuja dinâmica de crescimento no período de 2000 a 2010 foi inferior à média nacional;
- (F) Ramos com média-baixa importância em termos de peso no emprego total (SETOR PRIMÁRIO com 15,2%; IAT com 0,3%; e a IMAT com 1,5%) e cuja dinâmica de crescimento no período de 2000 a 2010 foi quase nula ou negativa.

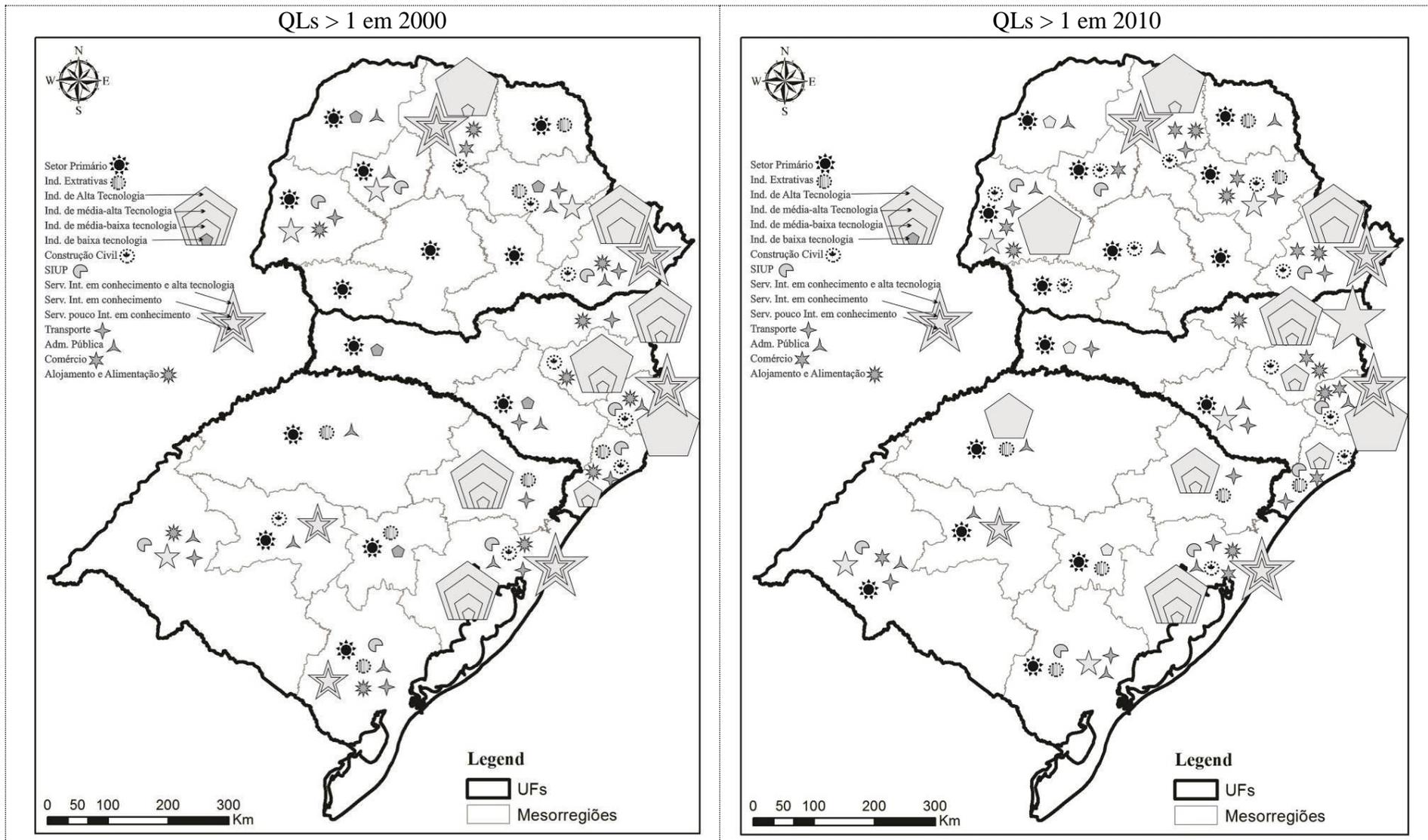
Ou seja, os subsetores industriais mais intensivos em tecnologia apresentaram baixa variação relativa no período e pouca importância relativa no total do emprego.

Mas será esse comportamento igual em todas as regiões? Antes de responder essa questão apresentar-se-á a distribuição espacial destas atividades económicas no Sul do Brasil através da Figura 42.

Quando se compara os resultados do Gráfico 15 com a distribuição espacial destas atividades económicas representadas na Figura 42 é possível verificar que os subsetores do grupo (A) apresentaram grande variação para o período 2000-2010 e estão localizados nas regiões metropolitanas dos três Estados, bem como na parte Sul do Rio Grande do Sul e a porção Oeste e Norte do Paraná. O destaque fica para o subsetor dos SICAT. Este subsetor era totalmente concentrado em regiões metropolitanas dos três Estados do Sul do Brasil, tendo em 2010 se destacado na mesorregião Norte Catarinense. Analisando o conjunto das atividades do grupo (A) de maior variação de crescimento no período de 2000 a 2010, percebe-se que entre o centro do Paraná até o centro do Rio Grande do Sul essas atividades não aparecem como especializações produtivas de grande importância relativa.

O grupo (B) apresentou bom desempenho quando se observa a variação no período, mesmo sendo atividades com média-baixa participação em termos de participação relativa no total de pessoas ocupadas. Mais uma vez, as mesorregiões com maior destaque nessas atividades se localizavam, maioritariamente, nas regiões metropolitanas e em poucos lugares do interior da região Sul, com destaque para o centro-oeste paranaense.

Figura 42 - Especializações, QLs > 1, por mesorregiões do Sul do Brasil - 2000/2010



Fonte: Alves e Marques da Costa (2013d).

Em relação ao grupo (C) dos SPIC - Total percebeu-se que a localização das mesorregiões com maior destaque nesse subsetor pouco se modificou no período analisado. A maior parte das mesorregiões consolidou sua importância produtiva neste subsetor. Percebe-se duas fileiras: no Paraná da mesorregião Metropolitana de Curitiba passando pelo Norte Central até o Oeste. Nessa fileira a mesorregião Centro Ocidental perdeu participação relativa em 2010; e a outra está localizada na porção sul do Rio Grande do Sul entre as mesorregiões Metropolitana de Porto Alegre até o Sudoeste. Além dessas duas fileiras destacou-se também a mesorregião da Grande Florianópolis em ambos os anos e em 2010 a mesorregião Serrana.

O grupo (D) mostrou comportamentos locais distintos. O subsetor de transportes se consolidou nas mesorregiões que se destacaram em 2000, sendo que para o ano de 2010 as mesorregiões Norte Central Paranaense e Oeste Catarinense passaram a pertencer a esse grupo. Ao contrário, o Norte Catarinense perdeu participação relativa. Os subsetores que mais mostraram mudanças espaciais e que mais se concentraram foram os de alojamento e alimentação. Formou-se uma fileira entre as mesorregiões da Grande Florianópolis e o Norte Central Paranaense. Além das mesorregiões pertencentes a essa fileira o Oeste Paranaense e a Metropolitana de Porto Alegre também se destacaram. No caso da administração pública esse subsetor apresentou poucas mudanças em relação a sua distribuição espacial. A maioria das mesorregiões do Rio Grande do Sul apresentaram resultados elevados nesse subsetor, juntamente com as mesorregiões da Grande Florianópolis e a Serrana. No Paraná, as três mesorregiões que se destacaram nesse subsetor foram o Noroeste, o Norte Pioneiro e o Centro-Sul. Interessante destacar que a grande maioria das mesorregiões com $QL > 1$ em 2010 não eram metropolitanas, com exceção da Grande Florianópolis, ou seja, é possível inferir que este subsetor ganha maior peso quanto menos diversificação produtiva as mesorregiões apresentarem, principalmente em relação ao setor industrial.

No grupo (E) encontram-se as indústrias de baixa tecnologia. Este subsetor apresentou média-alta participação no total de pessoas ocupadas do Sul do Brasil. Porém, quando se analisa a participação dessas atividades industriais no total do setor industrial a participação é elevada, representando 45,1%. A distribuição espacial dessa atividade sofreu pouca alteração para o período referido.

Com relação ao grupo (F) verificaram-se as seguintes características: o setor primário era quem apresentava a maior participação relativa no total de pessoas ocupadas do Sul, porém foi o setor que apresentou o menor desempenho relativo, estando espacialmente mais disperso. De forma geral, somente as mesorregiões metropolitanas não se destacavam nesse

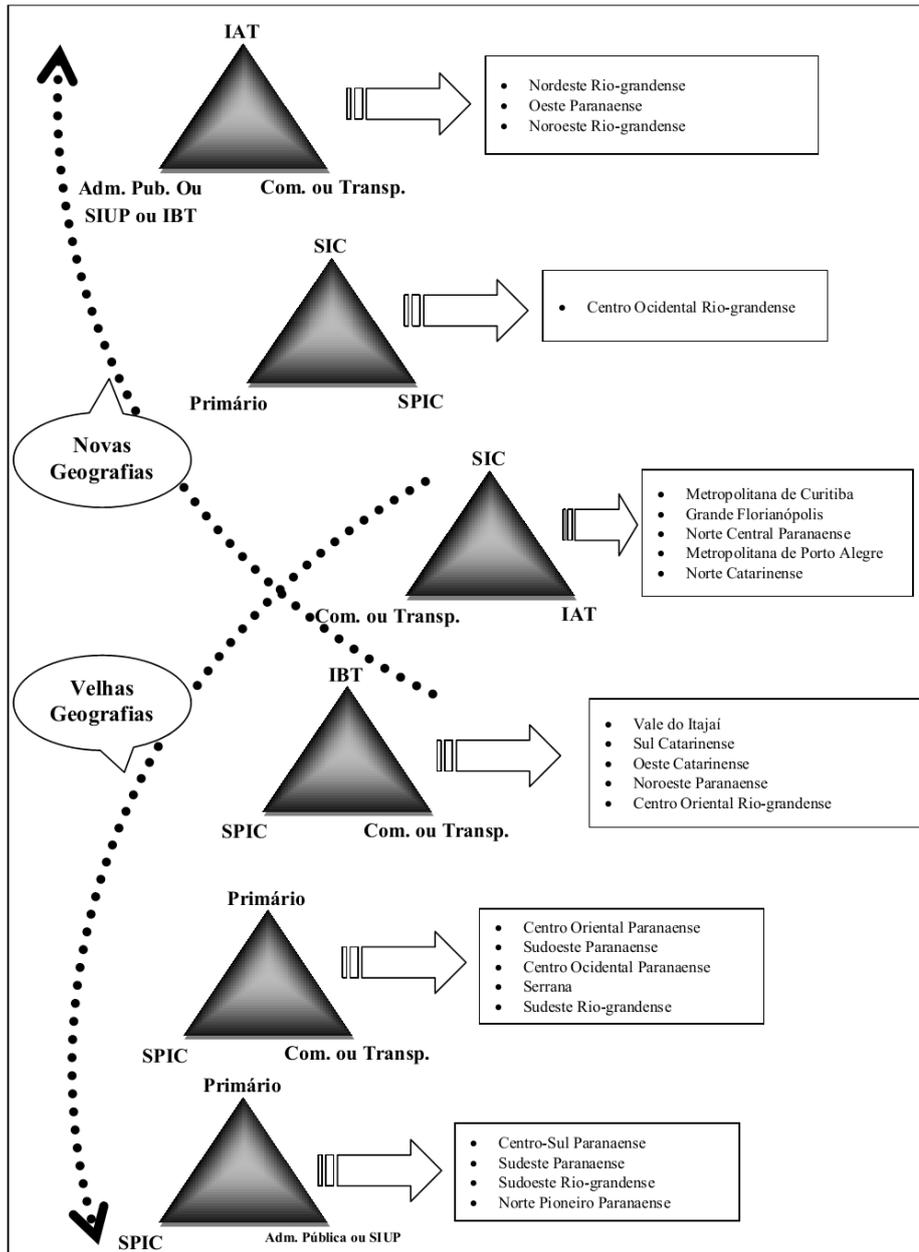
setor. O contrário ocorreu com as indústrias de alta tecnologia onde se percebeu uma concentração nas mesorregiões metropolitanas dos três Estados, além do Oeste do Paraná e do Noroeste Rio-Grandense que ganharam destaque nesse setor em 2010. As indústrias de média-alta tecnologia também apresentaram uma concentração em mesorregiões metropolitanas, com exceção do Noroeste e do Nordeste do Rio-Grande do Sul.

Ao analisar a distribuição das atividades económicas por intensidade tecnológica esse comportamento locacional vai ao encontro do comportamento mais comum (ou considerado mais tradicional a partir das últimas décadas do século passado), visto que quanto maior a intensidade tecnológica mais a atividade tende a estar localizada em regiões metropolitanas ou grandes aglomerações urbanas. Autores como Méndez (1997), Marques da Costa (2000), Pike, Rodríguez-Pose & Tomaney (2006) e Ribeiro, Silva & Rodrigues (2011) reforçam esse argumento ao detalharem a passagem dos modelos de produção do Fordismo para o flexível, e do flexível para um sistema mais globalizado. Essa passagem foi fundamentalmente centrada na sociedade da informação, com reforço da incorporação de inovações e tecnologias, encontrando-se essas atividades altamente concentradas nos grandes centros urbanos e metropolitanos. Esses autores ressaltam que as regiões, em especial as de porte médio com perfil de alta especialização, também conseguem competir nesses mercados nacionais e internacionais, quando estas conseguem desempenhar funções ou especializações que lhes permitam afirmar-se internacionalmente, para se integrarem em uma rede lógica e para transformar seu espaço em um espaço geográfico de fluxos.

E é neste sentido, que os resultados dos QLS mostram-se bastante interessantes ao permitir associar a localização das atividades no espaço com o nível de tecnologia associado a essas atividades. É possível verificar quais são as regiões que concentram as atividades mais associadas aos distintos modelos de produção. Assim, um exercício foi efetuado para o Sul do Brasil, realizado de duas formas. O primeiro, de caracterização mais global com os resultados anteriormente mencionados, agrupando-se o conjunto das mesorregiões que formam o Sul do Brasil de acordo com a distribuição espacial apresentada no período de 2000 a 2010. Esse agrupamento é capaz de ressaltar as mesorregiões que representam uma estrutura produtiva pautada em subsetores tradicionais (e aqui considerados como velhas geografias, as tradicionais) ou estruturas produtivas diferenciadas, as novas geografias. As novas geografias são consideradas as mesorregiões que concentram as atividades relacionadas com os subsetores mais intensivos em tecnologia e conhecimento, com as indústrias de média alta ou de alta tecnologia, ou os serviços intensivos em conhecimento e de alta tecnologia. Esses subsetores estão bastante relacionados com os novos modelos de produção. O segundo

exercício foi efetuado para as microrregiões do Sul do Brasil, para se perceber com mais detalhes se o comportamento mesorregional é muito ou pouco concentrado. Em ambos os casos, utilizou-se uma leitura a partir do emprego setorial como principal variável e a partir dos resultados do QL.

Figura 43 - Perfil mesorregional, velhas geografias e novas geografias



Fonte: Alves e Marques da Costa (2013a).

Notas: IBT = Indústrias de Baixa Tecnologia; IAT = Indústrias de Alta Tecnologia; SIUP = Serviços industriais de utilidade pública; Adm. Pub. = Administração Pública; Com. = Subsetor do Comércio; Transp. = Subsetor do Transporte; SPIC = Serviços Pouco Intensivos em Conhecimento; SIC = Serviços Intensivos em Conhecimento.

Os resultados do primeiro agrupamento são apresentados pela Figura 43 e é possível constatar 6 grupos de mesorregiões: três grupos associados às velhas geografias; dois grupos às novas geografias, e um grupo, o das mesorregiões metropolitanas, que estão associados aos dois padrões de distribuição espacial.

Todas as mesorregiões metropolitanas apresentaram destaques nas atividades dos serviços intensivos em conhecimento e indústrias de alta tecnologia, juntamente com o subsetor de comércio ou transportes. O perfil de aglomeração económica e demográfica que possuem estas mesorregiões ajuda a explicar parcialmente a localização desses subsetores.

No grupo de velhas geografias encontram-se as mesorregiões que possuem uma estrutura produtiva pouco intensiva em conhecimento e de baixa-tecnologia, e no geral são mesorregiões onde o setor primário/indústrias extrativas e os serviços públicos (SIUP e Administração Pública) tem maior participação na geração de empregos. Este conjunto agrega a maioria das mesorregiões do Sul do Brasil.

Por outro lado, as mesorregiões que se enquadram no conjunto das novas geografias possuem duas características interessantes.

A primeira é a mesorregião Centro-Occidental Rio-Grandense que apresenta uma estrutura produtiva onde os serviços intensivos em conhecimento e os serviços pouco intensivos em conhecimentos estão diretamente relacionados com o setor primário.

A segunda, o último conjunto de mesorregiões é o que apresenta em sua estrutura produtiva subsectores industriais de alta tecnologia associados com o transporte e/ou o comércio, e subsectores da atividade pública ou indústrias de baixa tecnologia. Foram três as mesorregiões que apresentaram essas características: no Rio Grande do Sul o Nordeste Rio-Grandense e o Noroeste Rio-Grandense, e no Paraná o Oeste Paranaense.

Quando se detalha melhor o conjunto das mesorregiões com novas geografias e se analisa as atividades que mais se destacam nos subsectores de IAT, das IBT e nos SIC nestas mesorregiões é possível encontrar diferenças interessantes, e os resultados são apresentados pelo Quadro 22.

Quadro 22 - Atividades com mais pessoas ocupadas em subsetores selecionados, segundo IBGE, por mesorregiões selecionadas - 2010

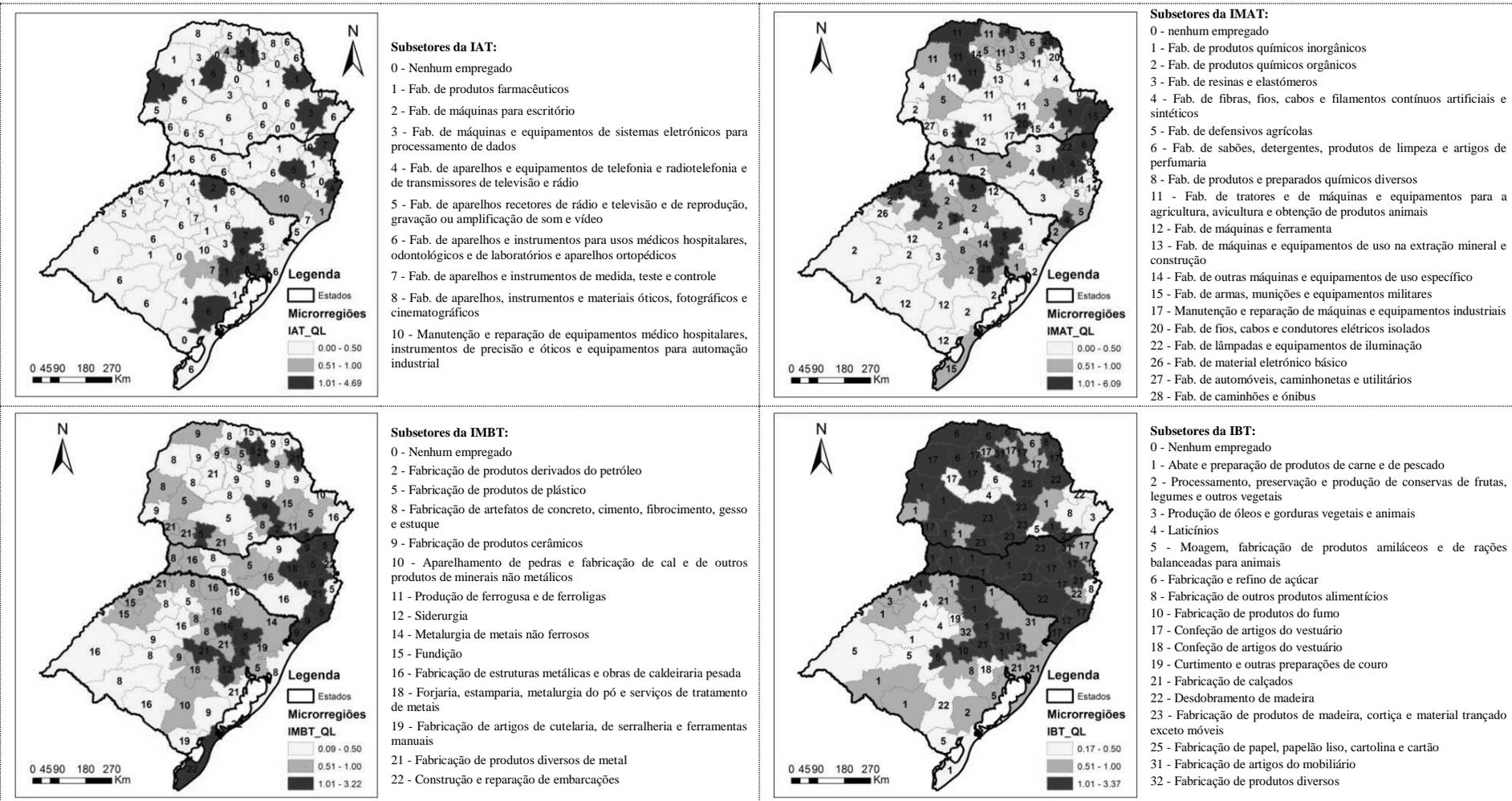
Mesorregiões	IAT	IBT	SIC
Nordeste Rio-Grandense	Fabricação de cabines, carrocerias, reboques e peças para veículos automotores.	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	Pré-escola e ensino fundamental (educação)
Oeste Paranaense	Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	Abate e fabricação de produtos de carne e pescado	Pré-escola e ensino fundamental (educação)
Noroeste Rio-Grandense	Fabricação de máquinas e equipamentos	Abate e fabricação de produtos de carne e pescado	Pré-escola e ensino fundamental (educação)
Centro Ocidental Rio-Grandense	Fabricação de máquinas e equipamentos	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	Educação superior
Metropolitana de Curitiba	Fabricação e montagem de veículos automotores	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	Atividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria
Metropolitana de Porto Alegre	Fabricação de máquinas e equipamentos	Fabricação de calçados e partes para calçados, de qualquer material	Atividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria
Grande Florianópolis	Construção de embarcações	Fabricação de calçados e partes para calçados, de qualquer material	Atividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria

Fonte: Alves e Marques da Costa (2013b).

Percebe-se que as atividades que mais ocupam pessoas em cada uma das mesorregiões consideradas como as novas geografias são distintas, principalmente quando se avalia os subsetores de alta tecnologia. Enquanto nas mesorregiões metropolitanas existe uma predominância da construção e montagem de veículos/embarcações como atividade de maior participação no subsetor das IAT, nas demais mesorregiões este subsetor está relacionado à fabricação de máquinas e equipamentos, farmoquímica, ou fabricação de cabines. Isso pode estar relacionado com as indústrias de baixa tecnologia existentes nessas mesorregiões que, no geral, também se relacionam com as atividades agroindustriais existentes. No entanto, podem estar mostrando sinais de estruturas produtivas totalmente novas e que não se enquadram nos padrões espaciais tradicionais, como é o caso do Oeste Paranaense.

Interessante também é verificar que a distribuição espacial das atividades econômicas a nível mesorregional “disfarça” diferenças internas e merecem detalhamentos. Por isso, o segundo exercício de agrupamento para as microrregiões do Sul do Brasil foi efetuado e destacado por Alves e Marques da Costa (2013c), conforme apresentado pela Figura 44.

Figura 44 - Quociente Locacional para os subsetores industriais, por intensidade de tecnologia, por microrregiões do Sul do Brasil - 2011



Fonte: Alves e Marques da Costa (2013c).

Nota-se que em 2011 as indústrias de alta tecnologia eram bastante concentradas no eixo metropolitano de Londrina (PR) até Porto Alegre (RS). As exceções eram Campo Mourão e Toledo no Estado do Paraná, Rio do Sul em Santa Catarina, e Erechim e Pelotas no Rio Grande do Sul. As atividades que mais se destacaram nessas microrregiões foram fabricação de produtos farmacêuticos; fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados; fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão; fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle; e, fabricação de aparelhos e instrumentos para usos médicos hospitalares, odontológicos e de laboratórios e aparelhos ortopédicos.

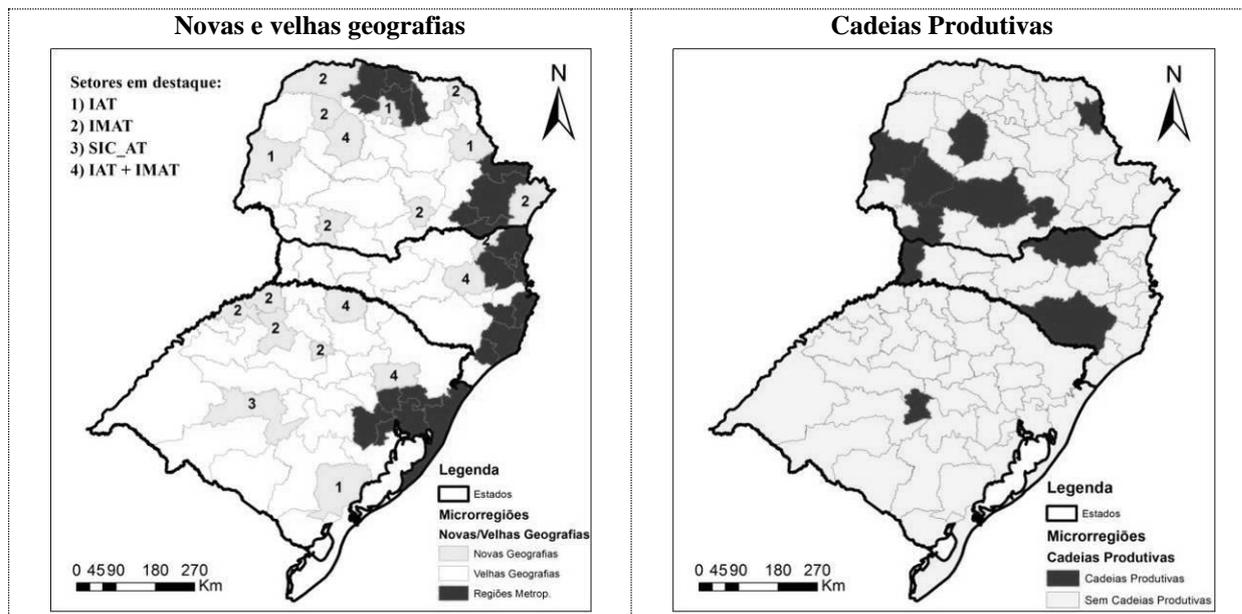
As indústrias de média-alta tecnologia são especializadas nas regiões metropolitanas de Porto Alegre, Blumenau/Joinville e de Curitiba, mas outras microrregiões do interior da região Sul se destacaram nesse subsetor. Exemplos destas são as atividades de fabricação de tratores e máquinas e equipamentos para a agricultura no noroeste do Paraná, e fabricação de produtos químicos orgânicos e de defensivos agrícolas no Noroeste Rio-Grandense.

As indústrias de média-baixa tecnologia são bastante concentradas em microrregiões do corredor metropolitano catarinense com atividades principalmente de fabricação de produtos de plástico, e fabricação de produtos cerâmicos. No Rio Grande do Sul cinco microrregiões ao entorno de Lajeado/Estrela se destacaram com atividades de fabricação de produtos plásticos, siderurgia, estruturas metálicas e de produtos diversos de metal. No Paraná as atividades que se destacaram foram semelhantes.

Quanto menor a intensidade tecnológica mais distribuída espacialmente é a atividade. As indústrias de baixa tecnologia são especializações da maioria das microrregiões de SC e do PR. Nesses dois Estados as atividades que mais se destacaram foram o abate e preparação de produtos de carne, confecção de artigos do vestuário, fabricação de produtos de madeira, e fabricação e refino de açúcar. No RS esse subsetor é uma especialização de um número reduzido de microrregiões onde as atividades que mais se sobressaem são o abate e preparação de produtos de carne e a fabricação de calçados.

A partir dos resultados dos QIs e conforme apresentam Alves e Marques da Costa (2013c), pode-se agrupar o conjunto de mesorregiões de acordo com o desempenho setorial apresentado em 2011, destacando quais apresentam uma estrutura produtiva pautada em subsectores tradicionais (velhas geografias) ou estruturas produtivas diferenciadas, as novas geografias. Esse agrupamento é apresentado pela Figura 45, na qual mostra cinco características.

Figura 45 - Novas e velhas geografias, e cadeias produtivas, por microrregiões do Sul do Brasil - 2011



Fonte: Alves e Marques da Costa (2013c, 2013e, 2013f).

A primeira característica ressalta as microrregiões metropolitanas. Nessas regiões, conforme a literatura apresenta e conforme os resultados dos QIs aqui apresentados, estão localizadas atividades intensivas em conhecimento e de alta tecnologia, bem como atividades tradicionais.

A segunda é o número de microrregiões (19) que foram caracterizados como novas geografias. A maioria delas (10) estavam localizadas no Paraná, oito no Rio Grande do Sul e uma em Santa Catarina. O que caracteriza a nova geografia é o fato de uma especialização ($QL > 1$) em um subsetor de alta tecnologia ou intensivo em conhecimento, em uma região que não é metropolitana. As atividades que mais se destacaram foram as indústrias de média-alta tecnologia, as indústrias de alta tecnologia, e por último os serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia.

A terceira é o grande número de microrregiões caracterizadas como velhas geografias. São regiões com especializações mais tradicionais, mais comuns, diretamente associadas, com o perfil hierárquico apresentado pelos municípios que formam essas microrregiões.

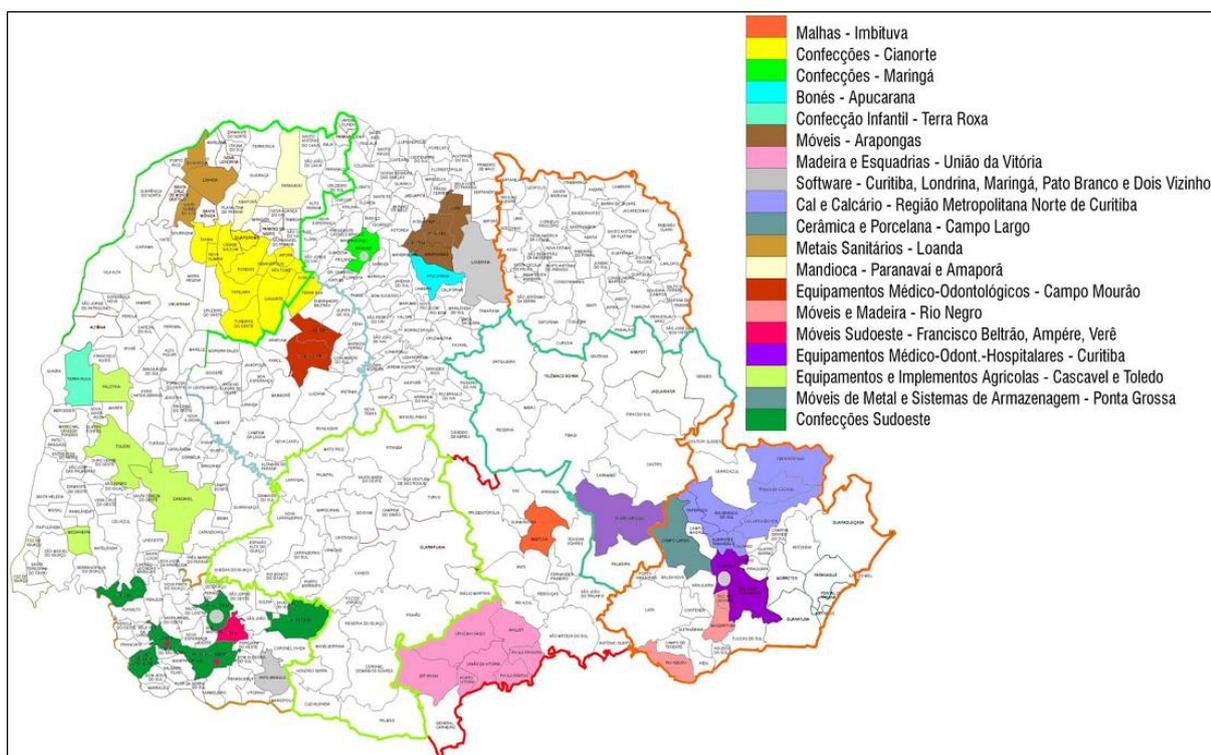
A quarta característica se refere às cadeias produtivas evidentes identificadas nessas microrregiões. Para isso identificaram-se aquelas microrregiões que possuíam um $QL > 1$ no setor primário, e nas indústrias de baixa tecnologia e nos serviços pouco intensivos em conhecimento para o mercado, conforme detalham melhor Alves e Marques da Costa (2013c,

2013e). Sete microrregiões do Paraná, duas de Santa Catarina e uma do Rio Grande do Sul apresentaram esse perfil. Assim, percebe-se que as microrregiões com sinais fortes de cadeias produtivas são bastante concentradas no Paraná.

A quinta característica se refere às microrregiões que apresentaram cadeias produtivas com subsetores de baixa tecnologia e que também apresentam novas geografias, como são os casos de Toledo, Campo Mourão e de Irati.

Além dos subsetores apresentados anteriormente através dos resultados dos QLS também se deve ressaltar que o Oeste do Paraná tem importância estadual em outros subsetores. Essa importância foi identificada por estudos do IPARDES (2006) e Scatolin et al. (2010) sobre os Arranjos Produtivos Locais (APLs) do Estado. Segundo estes estudos existem em torno de 22 APLs identificados e apoiados pelo Governo Estadual Paranaense, sendo estes representados pela Figura 46.

Figura 46 - Arranjos Produtivos Locais (APLs) identificados e apoiados no Paraná



Fonte: SCATOLIN, et al. (2010).

IPARDES (2006) e Scatolin et al. (2010) apresentam com detalhes o histórico dos APLs para o Estado do Paraná que foram identificados, a partir de 2004, pela Secretaria de Estado do Planejamento (SEPL), em parceria com a Federação de Indústrias do Paraná (FIEP) e o SEBRAE-PR, como iniciativa para articular todas as instituições relacionadas direta ou

indiretamente com a base industrial do Estado, em particular aquelas atuantes nas áreas de ensino e pesquisa.

A metodologia³⁵ utilizada para identificação dos APLs no estado foi desenvolvida pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Económico e Social (IPARDES) e pela Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral (SEPL), a qual orientou políticas públicas e ações coletivas voltadas para a competitividade, eficiência produtiva, capacidade de inovação e maior inserção nos mercados de produtos associados aos APLs paranaenses. Nessa metodologia, o QL também é utilizado como ferramenta de cálculo e isto ratifica mais uma vez o uso deste indicador como medida de concentração dos setores económicos em determinados territórios.

Os resultados dos estudos mostram que o Oeste do Paraná se destaca com a presença de dois APLs principais: o de confeções infantis em Terra Roxa, e o de equipamentos e implementos agrícolas de Cascavel e Toledo. Também é possível observar que a maior parte dos APLs do Paraná estão relacionada com atividades de baixa tecnologia, ou aquelas mais tradicionais, como confeções, móveis extração mineral e de atividades agrícolas.

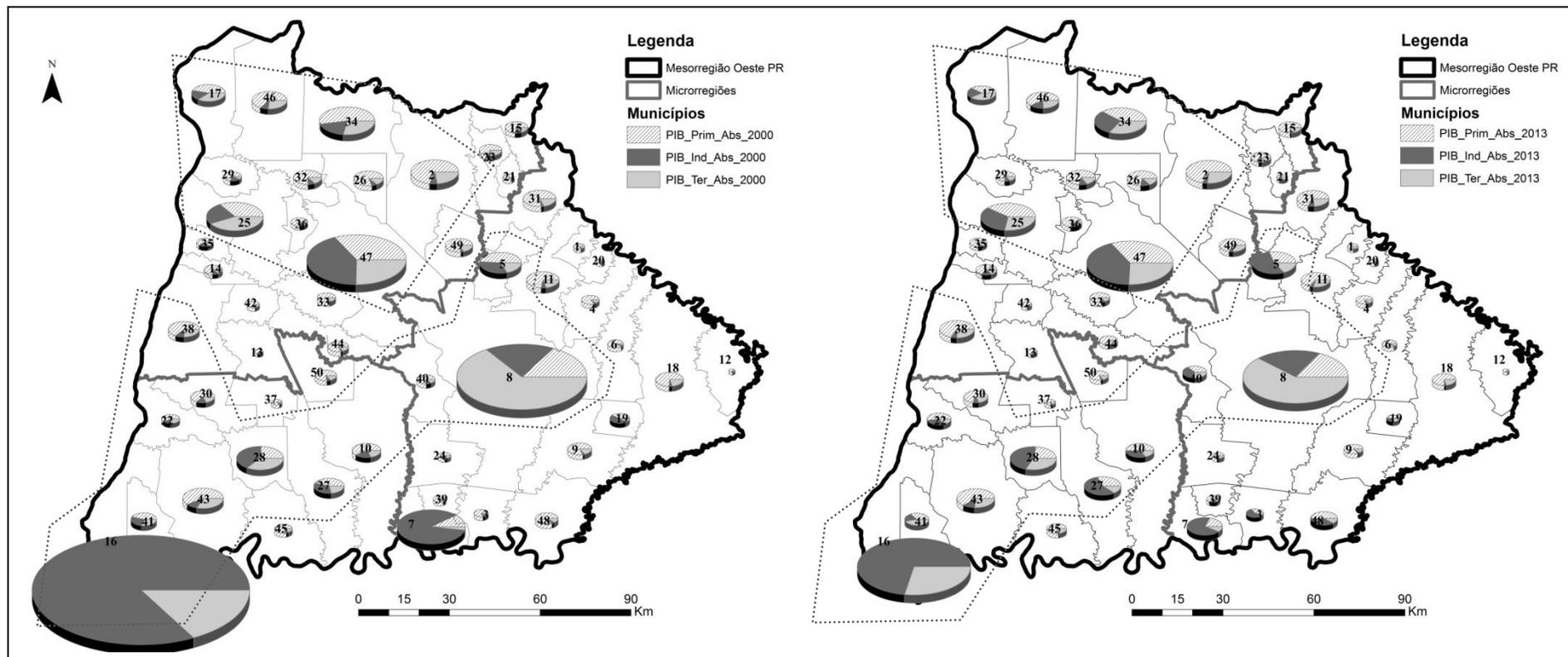
De forma geral, foi possível perceber nesta secção que o Oeste do Paraná e a microrregião de Toledo tem apresentado sempre destaques quando se analisa a distribuição das atividades económicas no Sul do Brasil e na população total. Desta forma, o próximo item detalha melhor essas características para o Paraná e o Oeste deste Estado.

6.3 MESORREGIÃO OESTE DO PARANÁ: UMA REGIÃO EM PLENO DINAMISMO

O Oeste do Paraná apresenta vários municípios que têm apresentado crescimentos positivos ao longo dos últimos anos, principalmente quando se analisa o valor do PIB. Dos 50 municípios que formam a região Foz do Iguaçu, os municípios de Cascavel e Toledo são as maiores economias e consolidaram suas posições após 2000. Entretanto, várias características podem ser destacadas sobre o desempenho dos mesmos, conforme mostra a Figura 47.

³⁵ A identificação dos APLs paranaenses obedeceu a uma metodologia baseada no quociente locacional, coeficiente de Gini locacional, segundo informações relativas ao emprego e número de estabelecimentos, além de aspectos relativos à cooperação, eficiência produtiva, inovação e inserção nos mercados. Foram considerados a importância regional e setorial, os ativos institucionais e o perfil técnico-científico de cada região com potencial de mobilização de apoio aos APLs. A partir daí, foram selecionados e validados os APLs considerados estratégicos para o Estado, cujas demandas orientaram as propostas de diretrizes das políticas de APLs (SCATOLIN, et al., 2010).

Figura 47 - Participação do PIB setorial, por municípios da mesorregião Oeste do Paraná - 2000/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

Notas:

Municípios

- | | | | | |
|----------------------------|------------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------|
| 1 Anahy | 10 Céu Azul | 20 Iguatu | 30 Missal | 40 Santa Tereza do Oeste |
| 2 Assis Chateaubriand | 11 Corbélia | 21 Iracema do Oeste | 31 Nova Aurora | 41 Santa Terezinha de Itaipu |
| 3 Boa Vista da Aparecida | 12 Diamante do Sul | 22 Itaipulândia | 32 Nova Santa Rosa | 42 São José das Palmeiras |
| 4 Braganey | 13 Diamante D'Oeste | 23 Jesuítas | 33 Ouro Verde do Oeste | 43 São Miguel do Iguaçu |
| 5 Cafelândia | 14 Entre Rios do Oeste | 24 Lindoeste | 34 Palotina | 44 São Pedro do Iguaçu |
| 6 Campo Bonito | 15 Formosa do Oeste | 25 Marechal Cândido Rondon | 35 Pato Bragado | 45 Serranópolis do Iguaçu |
| 7 Capitão Leônidas Marques | 16 Foz do Iguaçu | 26 Maripá | 36 Quatro Pontes | 46 Terra Roxa |
| 8 Cascavel | 17 Guaíra | 27 Matelândia | 37 Ramilândia | 47 Toledo |
| 9 Catanduvas | 18 Guaraniaçu | 28 Medianeira | 38 Santa Helena | 48 Três Barras do Paraná |
| | 19 Ibema | 29 Mercedes | 39 Santa Lúcia | 49 Tupãssi |
| | | | | 50 Vera Cruz do Oeste |

Várias características podem ser apontadas a partir da Figura 47, nomeadamente:

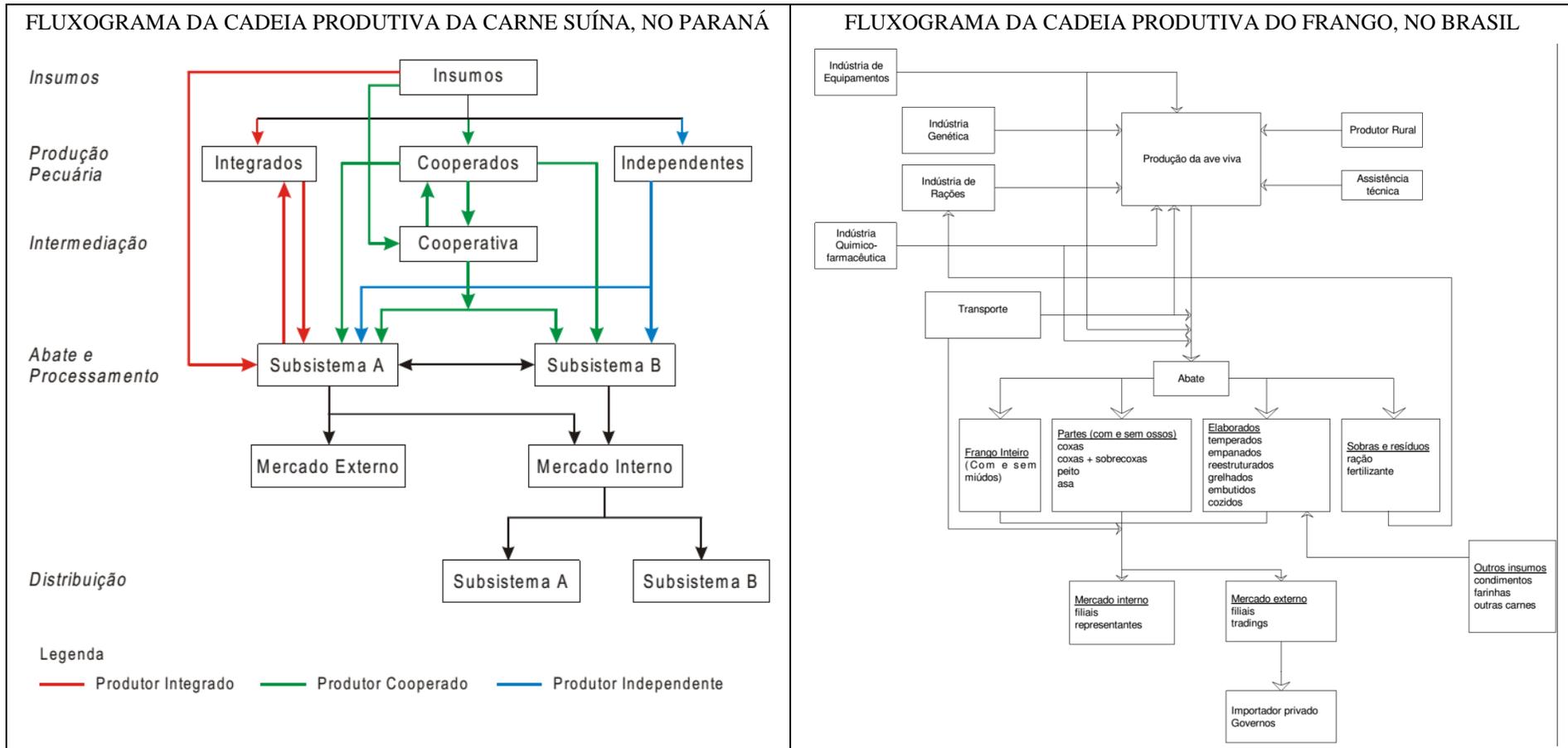
- Primeira: é possível perceber facilmente que a diferença entre muitos municípios diminuiu no período entre 2000 e 2013. Cascavel e Toledo ganharam mais participação no contexto regional e Foz do Iguaçu diminuiu. Entretanto, vários outros municípios aumentaram sua participação, possível verificar comparando o diâmetro dos círculos de cada ano. Esses são os casos, principalmente, dos dois conjuntos de municípios destacados na figura;

- Segunda: quando se analisa a participação setorial do PIB de cada município percebe-se a existência de vários municípios onde o PIB primário (agropecuária) ainda representa mais de 50,0% do PIB total. Na maior parte dos municípios com menores valores do PIB (os menores círculos) é o setor primário que obtém a maior fatia. Por outro lado, também é possível perceber aqueles casos onde a participação do PIB industrial aumentou entre 2000 e 2013, como são os casos de boa parte dos municípios destacados na figura;

- Terceira: aqueles municípios que aumentaram o seu PIB a partir do crescimento de todos os seus setores económicos: são os casos de Toledo e de Cascavel, que mantiveram praticamente a mesma participação setorial ao longo do tempo. No caso de Toledo, este município apresenta uma distribuição mais equilibrada dos setores económicos enquanto Cascavel tem um maior “peso” do setor de serviços em seu PIB.

Vários municípios foram beneficiados com a implantação de novas agroindústrias ou com o que crescimento das já existentes e passaram a ter suas economias dinamizadas pelos efeitos multiplicadores advindos de cadeias produtivas desenvolvidas pelas mesmas. Existem dois principais setores da pecuária que são responsáveis pelas principais cadeias produtivas da região: a do frango e a dos suínos. São cadeias bem desenvolvidas regionalmente e que estimulam diversos setores para trás (*backward linkages*) e para a frente (*forward linkages*) em relação à indústria. A Figura 48 faz um resumo sobre como essas cadeias são organizadas e é possível ter uma melhor noção sobre os setores que são mobilizados.

Figura 48 - Fluxogramas das cadeias produtivas da carne suína e da carne de frango no Paraná e no Brasil



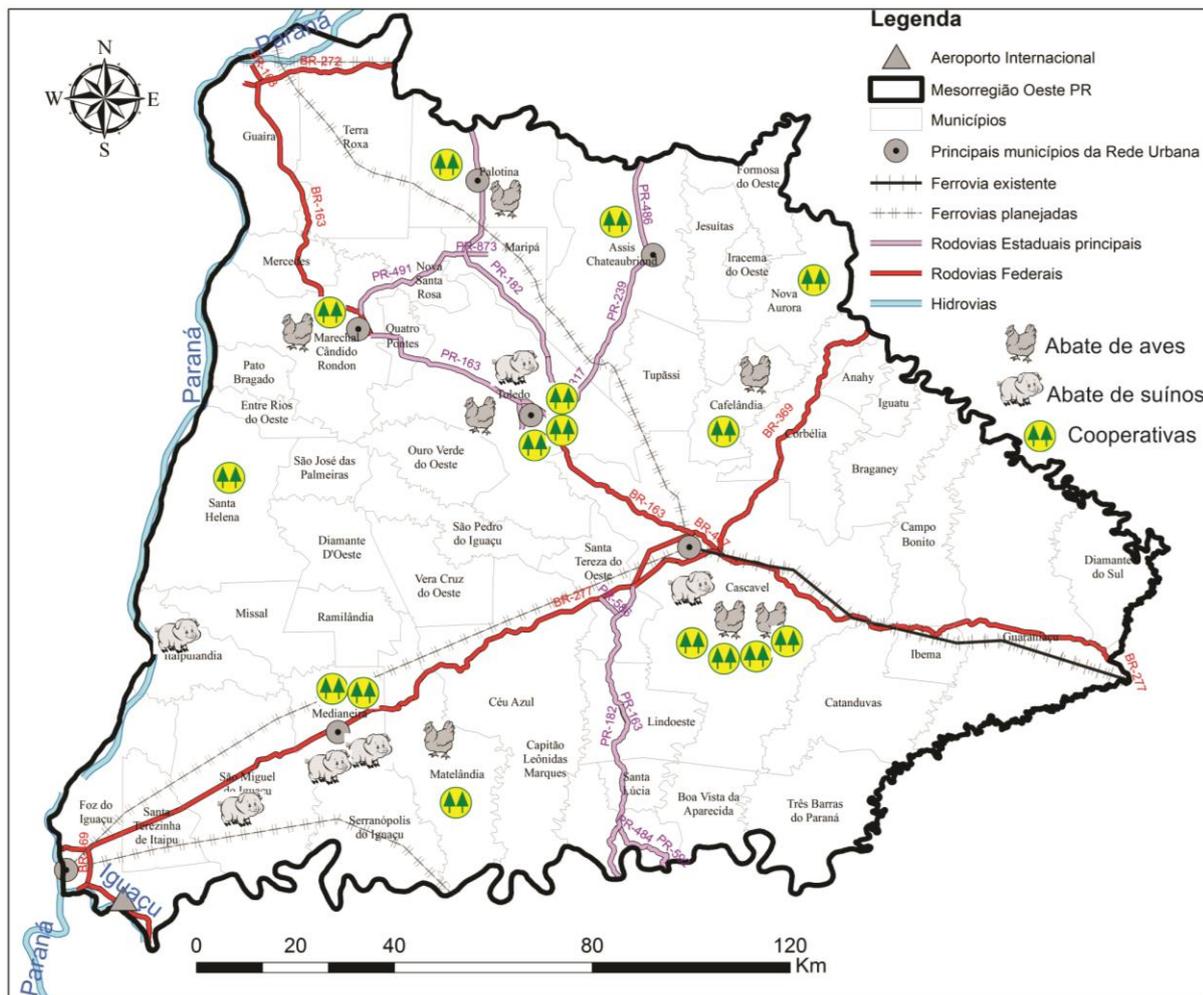
Fonte: Adaptações do autor a partir de Canever, et al. (1997), IPARDES (2002a, 2002b), Madureira (2012).

Como foi mencionado, o crescimento destas cadeias agroindustriais fez com que o PIB industrial dos municípios que localizam os principais empreendimentos industriais crescesse e ampliasse a sua participação setorial no PIB mesorregional. Foz do Iguaçu, que possuía o maior PIB industrial do Oeste do Paraná devido à localização da Hidrelétrica de Itaipu em seu território, viu a sua participação diminuir ano a ano, já que não possui um setor industrial diversificado.

Além disso, é preciso mencionar que as cadeias produtivas do Oeste do Paraná possuem uma particularidade: no geral elas são organizadas por cooperativas. Mas não somente, existem algumas indústrias que não estão organizadas em cooperativas e, sim, em sistema de integração com os produtores de frangos e suínos. Por outro lado, também existem os produtores independentes. A principal diferença entre esses sistemas de organização é que no caso dos produtores independentes, estes não possuem vínculo de compra de insumos ou de venda do produto com nenhuma empresa; formulam a ração na propriedade; adquirem os animais/aves no mercado; contratam a assistência técnica de terceiros e/ou de firmas especializadas. Já os produtores cooperados reúnem-se em cooperativas com o objetivo de comprar em conjunto os insumos básicos à produção de animais/aves, bem como a industrialização e comercialização do produto final. No sistema de integração sob contratos, a agroindústria coordena todo o processo produtivo, fornecendo os animais/aves e todos os demais insumos utilizados na produção e assistência técnica.

Neste contexto, e devido à importância destas três variáveis na região, cooperativas e os abatedouros de frangos e suínos, a Figura 49 faz uma síntese sobre a localização espacial das mesmas.

Figura 49 - Localização das principais cooperativas agropecuárias e dos abatedouros de aves e suínos, e rede de transporte principais do Oeste do Paraná - 2015



Fonte: Elaboração do autor a partir de OCEPAR (2015), SINDIAVIPAR (2015), DNIT (2015), e Anexo IX.

Conforme mostra a Figura 49, é possível verificar a localização dos principais abatedouros de aves e suínos e das cooperativas agropecuárias do Oeste do Paraná, e ainda a localização das principais rodovias da região. É possível observar que existe uma tendência dos principais abatedouros de suínos e aves se localizarem no entorno das principais rodovias, com destaque para a BR-277 entre Cascavel e Foz do Iguaçu, e BR-163 entre Cascavel e Guairá. Saem desta regra os casos dos abatedouros localizados nos municípios de Palotina e de Cafelândia. Cascavel é o município que mais concentra sedes de cooperativas e de abatedouros de aves, enquanto Medianeira concentra mais o abate de suínos na região. Em seguida aparece Toledo. Aqui a ênfase é dada no número de estabelecimentos e não na quantidade abatida pelas empresas, onde a hierarquia dos municípios pode se alterar. É interessante destacar a localização estratégica do município de Cascavel, no centro da região e no centro dos principais entroncamentos rodoviários. Além disso, é dele que parte boa parte

da produção agropecuária da região a partir da ferrovia que liga a região ao Porto de Paranaguá, o principal porto do Estado do Paraná. Existe uma discussão para a ampliação das ferrovias da região de forma a fazer a ligação entre Cascavel e Foz do Iguaçu (e com isso facilitando escoamentos de produtos vindo do Paraguai e Argentina); de Cascavel até Guaíra (objetivando ligar o Paraná a Região Centro-Oeste do Brasil, barateando o custo de transporte da produção agrícola destas regiões), em discussão desde 2012 conforme aponta ABIFER (2015), mas ainda sem data ou projetos definidos para a execução dos mesmos. Da mesma forma, existe demanda e discussões para a melhoria da malha rodoviária, propondo a duplicação das principais rodovias, com destaque para a BR-277 que liga a região à capital Curitiba, bem como a construção de aeroporto de cargas na região. Estes projetos estão também sem prazo para a sua execução.

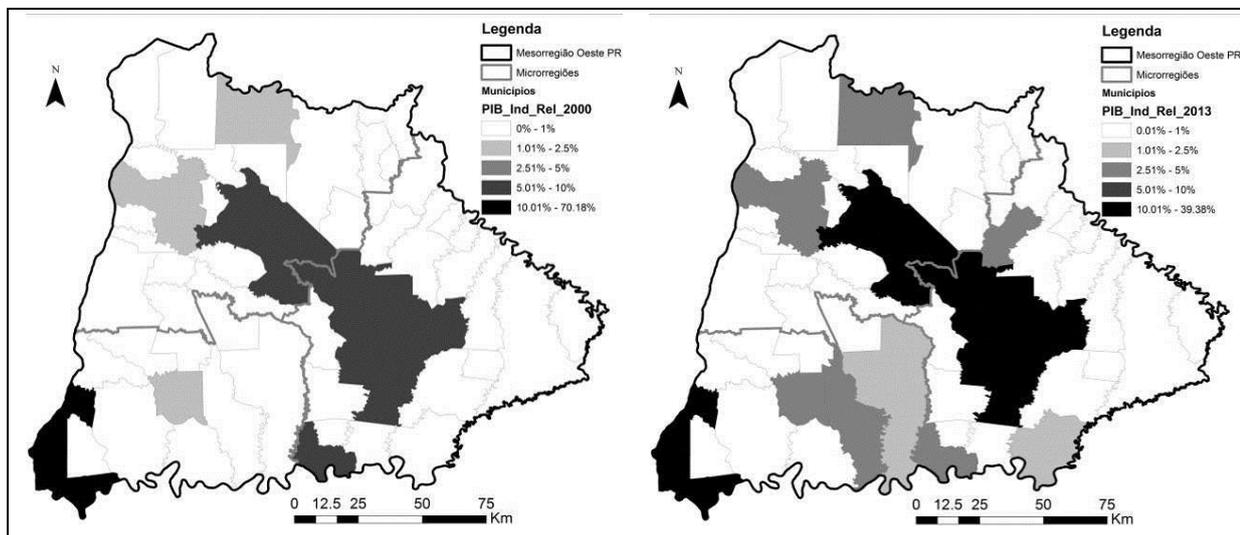
Autores como Piffer (1997, 1999), IPARDES (2003, 2008), Peris (2003), Peris & Lugnani (2003) e Rippel (2005) mostram mais detalhes sobre o crescimento do Oeste Paranaense a partir da transformação agropecuária, da rede urbana e de atividades económicas que se formaram a partir desse dinamismo. Foi principalmente a partir de 1970, com o crescimento da produção de *commodities* de exportação, que a região passou a apresentar maior dinamismo e desenvolvimento, sendo neste período, que a transformação agroindustrial esteve bastante concentrada nos municípios de Cascavel e Toledo. Em meados da década de 1990, deu-se a entrada de outras grandes empresas desse setor – ou o crescimento das já existentes – em outros municípios fazendo com que estes passassem a ser cada vez mais expressivos nas atividades referidas.

A Figura 50 mostra como a partir de 2000 novos municípios passaram a ganhar destaque no setor industrial do Oeste do Paraná e se for comparado com as informações da Figura 49 é possível verificar uma semelhança entre a localização das cooperativas e abatedouros com os municípios que mais se destacam no PIB industrial.

É preciso destacar que não é somente a dinâmica agroindustrial a responsável por dinamizar a economia dos municípios que apresentaram crescimento nos seus PIBs. Ferrera de Lima et al. (2005), Alves et al. (2006) e Colla et al. (2013) apresentam detalhes sobre essas características diferenciadas. Segundo os estudos desses autores, os municípios de Cascavel, Foz do Iguaçu (fortemente consolidados), Toledo e Medianeira (em forte transição), e Capitão Leônidas Marques, Guaíra, Marechal Cândido Rondon, Matelândia e Terra Roxa (em transição intermediária) eram os que possuíam, até 2005, o perfil urbano-industrial mais forte e consolidado do Oeste do Paraná. Os demais municípios apresentavam um perfil urbano-

rural onde o setor urbano era relacionado com o setor de serviços e com menor importância do industrial.

Figura 50 - Participação percentual (%) do PIB industrial por municípios, no total do PIB industrial da mesorregião Oeste do Paraná - 2000/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

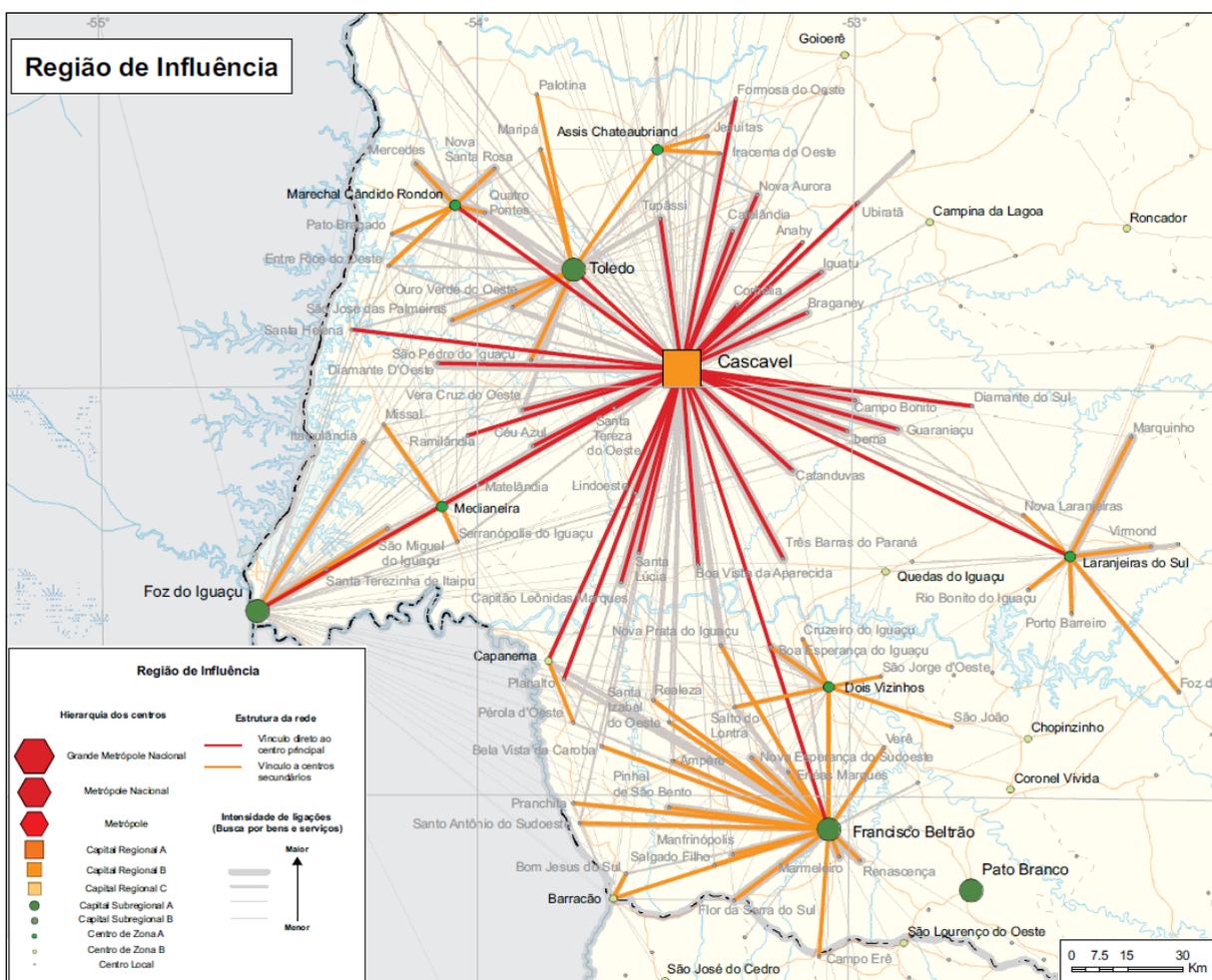
Cascavel, Foz do Iguaçu e Toledo são os principais polos urbanos do Oeste do Paraná. Essa hierarquia não mudou após 2000. Entretanto, é possível perceber pelo próprio crescimento populacional de alguns municípios e da industrialização de outros, que os polos se consolidam cada vez mais como polos, destacando-se cada vez mais Toledo que, além do seu perfil industrial, tem se tornado cada vez mais importante no setor de serviços, principalmente pelo polo de educação superior que tem se consolidado. Outros municípios se destacam como polos de menor dimensão, conforme mostra a Figura 51.

É possível verificar que Cascavel é o município que possui a maior hierarquia e a maior região de influência no Oeste do Paraná, classificada como Capital Regional B³⁶. Toledo e Foz do Iguaçu veem em segundo lugar nessa hierarquia regional, classificadas como Centros Sub-regionais A, ou seja, possuem atividades de gestão menos complexas que Cascavel e com área de atuação mais reduzida. Depois, Medianeira, Assis Chateaubriand e Marechal Cândido Rondon como Centros de Zona A, que possuem menor dimensão da população e com atuação restrita à sua área imediata, exercendo funções de gestão elementares. Os demais municípios são todos considerados como Centros Locais, ou seja,

³⁶ Possui capacidade de gestão de nível imediatamente inferior ao da metrópole Curitiba, têm área de influência de âmbito regional, sendo referidas como destino, para um conjunto de atividades, por grande número de municípios.

idades cuja centralidade e atuação não extrapolam os limites do seu município, servindo apenas aos seus habitantes, e possuindo população inferior, que nesse caso varia entre 30.704 no caso de Guaíra e 2.234 em Iguatú.

Figura 51 - Região de influência das cidades – Hierarquia Urbana – no Oeste do Paraná – 2008



Fonte: IBGE (2008).

Para além do crescimento populacional que alguns municípios veem apresentando nos últimos anos como resultados de seus dinamismos produtivos positivos, outros acontecimentos têm sido também muito positivos para o Oeste do Paraná. Os últimos anos também marcam um momento importante para o Oeste do Paraná em relação ao desenvolvimento regional com a criação do “Programa Oeste em Desenvolvimento” (POD), lançado em março de 2014.

Conforme mencionado, o POD é um programa inédito no Oeste do Paraná e tem como objetivo promover o desenvolvimento económico do Oeste do Paranaense através da sinergia das instituições e integração de iniciativas, projetos e ações. É um programa que

reúne mais de 30 instituições, dentre elas a Itaipu Binacional, a Fundação Parque Tecnológico Itaipu (PTI), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE-PR), o Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar), a Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná (Caciopar), a Associação dos Municípios do Oeste do Paraná (Amop), o Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater) e a Federação de Indústrias do Paraná (Fiep). Além disso, as universidades da região estão tendo um papel de destaque, principalmente em relação ao Núcleo de Desenvolvimento Regional (NDR) da Unioeste/Campus Toledo (POD, 2015a).

Conforme mencionado em POD (2015a):

Atua em eixos estruturantes de base territorial, tecnológica e inovadora, eleitas através de levantamento de dados do perfil socioeconômico e demográfico-empresarial da região Oeste do Paraná. O Programa tem a proposta de estabelecer estratégias de desenvolvimento nos 54 municípios contemplados nesta mesorregião do Paraná, tornando o ambiente favorável para a criação e a evolução dos negócios, de modo sustentável, por meio de acesso a novas tecnologias e mobilização para a inovação. (...) Baseado no levantamento de dados socioeconômicos, ativos tecnológicos e da sinergia dos atores institucionais da região, o programa Oeste em Desenvolvimento possibilitará potencializar as cadeias produtivas dos setores estratégicos e assim gerar condições favoráveis para o desenvolvimento e melhoria do ambiente dos pequenos negócios e o aumento da qualidade de vida para sua população.

Este programa poderá ter ótimos resultados para o Oeste do Paraná, na medida em que cria condições e discussões de um planejamento comum de longo prazo. Todos os municípios poderão ser beneficiados, na medida em que promove a sinergia das instituições e a integração de iniciativas, projetos e ações. As cadeias produtivas mais representativas da região foram diagnosticadas e aquelas com maior possibilidades propulsão serão incentivadas, tendo sido selecionadas as cadeias produtivas de proteína animal de frangos, de proteína animal do leite, de proteína animal de peixes, de proteína animal de suínos, a agroalimentar, a de material de transporte e a cadeia produtiva do turismo. No exemplo de Toledo, município que é estudo de caso desta tese, tem expressividade em quase todas as cadeias produtivas identificadas pelo diagnóstico do programa. Além disso, entre os eixos estruturantes do POD, estão incluídas as questões relativas às energias limpas/renováveis, ao capital social e cooperação (liderança, empreendedorismo e educação), ao crédito e fomento, à pesquisa e ao desenvolvimento (inovação e tecnologia) e à infraestrutura/logística, apontando-se a necessidade de reforçar os investimentos nessas áreas na região.

6.4 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO

Conforme ressalta FPTI (2014), o Oeste do Paraná se destacava, em 2012, como o maior produtor no Estado do Paraná das seguintes atividades: produção de milho, produção de frangos, produção de suínos, produção de leite, e produção de soja (este último em segundo lugar no Estado).

É uma região tradicionalmente vinculada à produção agropecuária e ao seu perfil agroindustrial e Toledo se destaca como um dos principais municípios nessa região. Quando se analisa, por exemplo, o Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBPA), conforme aponta IPARDES (2015), o município de Toledo apresentou o maior valor do VBPA do Estado do Paraná em 2014, representando 2,5% de toda a produção estadual, o que em valores absolutos representa R\$1.745.697.421,64. Dessa produção primária, a maior parcela vem da pecuária (78,0%), seguido da agricultura (21,7%) e do VBP florestais (0,3%). O município tinha uma participação de 4,2% do VBP estadual da pecuária e de 1,1% do VBP da agricultura. Esses valores ressaltam o “peso” e a importância que o município possui na agropecuária regional e estadual.

Essa importância no setor agropecuário se traduz no setor de transformação industrial dessa produção nessa região. O mesmo acontece em Toledo. Foi possível visualizar que a atividade de abate e preparação de produtos da carne é a atividade industrial de baixa tecnologia mais importante no Oeste do Paraná, sendo esta atividade uma especialização, comprovada pelo QL, na região. A fabricação de produtos farmacêuticos é uma atividade de alta tecnologia, que tem se destacado regionalmente a partir de 2000. Uma análise de pormenor mostrou que é justamente na microrregião de Toledo que esse destaque é ressaltado. Os estudos realizados por IPARDES (2006) mostraram, ainda, que o APL de equipamentos e implementos agrícolas é importante regionalmente e, mais uma vez, Toledo se destaca, juntamente com Cascavel, reforçando a especialização existente no setor agroindustrial.

Além disso, essa dinâmica produtiva tem se repercutido num incremento populacional positivo em muitos municípios. Mais uma vez, o município de Toledo se destacou. Esse município ampliou sua população, se tornando em 2011 o terceiro município com mais de 100 mil habitantes no Oeste do Paraná, atrás somente de Cascavel e Foz do Iguaçu. Quando se analisa a participação municipal da população regional, Toledo foi o segundo município que mais participação ganhou no total regional entre 2000 e 2010, passando de 8,6% para 9,8%, e ficando somente atrás de Cascavel que passou de 21,6% para

23,5%. Foz do Iguaçu foi o município que mais perdeu participação na região, passando de 22,7% para 21,0%. No entanto, é de referir que esses três maiores municípios concentravam 54,3% da população regional. Mas quando se analisa o crescimento da população no mesmo período, essa hierarquia muda: Toledo passa a ser, dos polos regionais, o que ficou na melhor posição, em terceiro colocado, com 21,5% de crescimento entre 2000 e 2010. Cascavel ficou em sexto lugar com 16,6% e Foz do Iguaçu em 31º com -1,0%. Os dois primeiros colocados foram Itaipulândia com 32,0% e Cafelândia com 31,6%, municípios de menor dimensão cuja dinâmica agroindustrial recente tem contribuído para atrair população, principalmente a urbana, que suporta o agronegócio.

Dessa forma, com o objetivo de perceber melhor a dinâmica produtiva do município de Toledo, o próximo capítulo apresentará mais detalhes sobre a estrutura produtiva desse município e a reestruturação produtiva que o mesmo vem passando ao longo da última década. Da mesma forma, o setor empresarial será melhor estudado e os primeiros resultados da pesquisa de campo serão apresentados.

7. O SETOR PRODUTIVO DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR

Esta seção objetiva apresentar dados secundários sobre a estrutura produtiva do município de Toledo, com ênfase na população, no emprego e nas exportações/importações verificando, assim, se no decorrer do tempo esta estrutura apresentou mudanças e se essas mudanças comprovam uma reestruturação produtiva de grande magnitude. Alguns destes dados já foram compilados por Alves & Marques da Costa (2014a, 2014b, 2015a). Serão apresentados indicadores a respeito da balança comercial do município, destacando-se os principais produtos importados e exportados e quais os países de origem e destino dos mesmos. Com isso poder-se-á observar a região de influência do município no tocante ao mercado fornecedor e consumidor de matérias-primas e da produção municipal.

Analisadas essas questões, num segundo momento, serão apresentados dados primários resultantes da pesquisa de campo desenvolvida a partir de inquéritos a empresas do município. Essa pesquisa permitirá perceber características do tecido empresarial das mais variadas formas, em especial em relação ao mercado de atuação das mesmas por dimensão das empresas, a existência de terceirizações, as relações institucionais existentes e a importância dada pelas empresas às fontes de informação relativas a novas tecnologias e conhecimento.

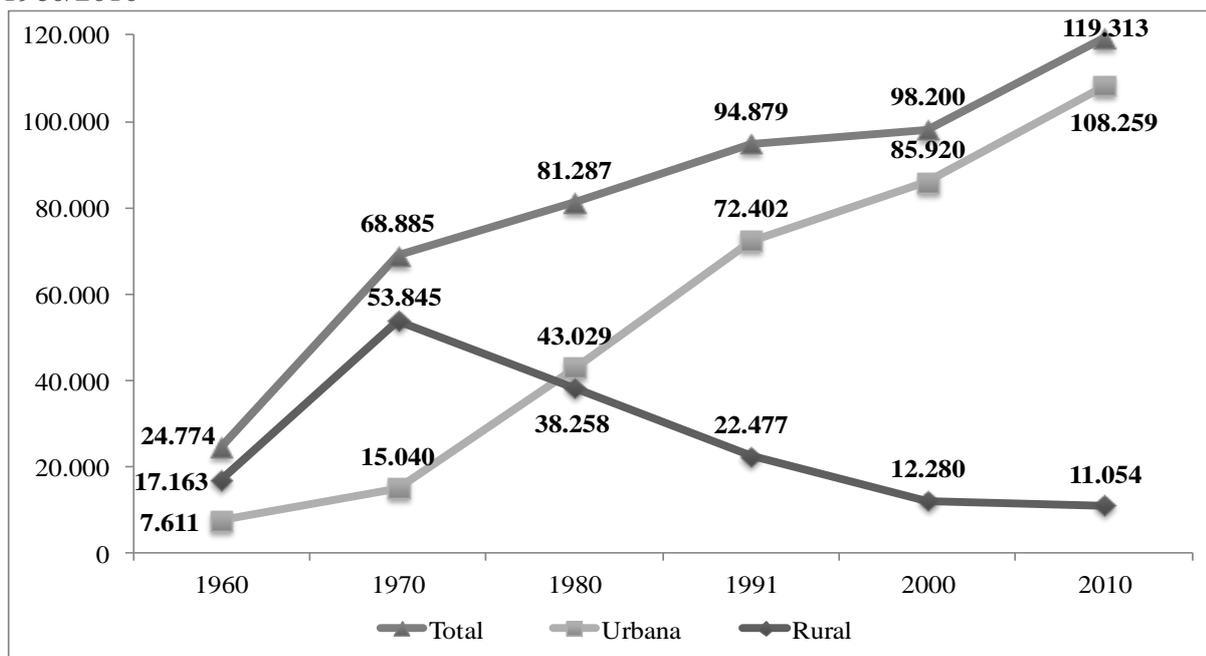
No conjunto, os resultados destas análises responderão ao objetivo específico de analisar a dinâmica da população, do emprego e das atividades do município de Toledo-PR, Brasil, realçando as características do tecido empresarial local e a capacidade de inserção da produção local nos contextos regional, nacional e internacional.

Para isso, além de dados secundários complementares e o cálculo do Quociente Locacional (QL) para analisar a concentração setorial e o dinamismo do emprego dos diversos setores econômicos locais a partir da classificação setorial por intensidade de tecnologia e conhecimento definida por EUROSTAT (2009 e 2013), também se utilizaram dados primários resultantes dos inquéritos aplicados durante a pesquisa de campo e cuja metodologia será detalhada na alínea específica. Associados a estes, aplicaram-se seis Análises de Correspondências Múltiplas (ACMs) (Anexos III, IV, V, VII e VIII).

7.1 A DINÂMICA DA POPULAÇÃO, DO EMPREGO E DO COMÉRCIO EXTERIOR DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR

Uma primeira informação que deve ser ressaltada é sobre a população do município de Toledo. Conforme apresenta o Gráfico 16, é possível perceber que o crescimento da população total foi intenso desde os anos de 1960. Este crescimento foi resultado de um aumento da população urbana em detrimento da população rural. Houve uma inversão na década de 1970, quando a população urbana ultrapassou em absoluto a população rural. Esta inversão ocorreu por vários fatores, conforme citam Colla et al. (2013), Ferrera de Lima et al. (2005), Ferrera de Lima, Alves & Piacenti (2005) e Rippel & Ferrera de Lima (2009). Nesse período ocorreram situações distintas que justificaram esse fenômeno.

Gráfico 16 - População censitária total, urbana e rural para o município de Toledo - 1960/2010



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPARDES (2015).

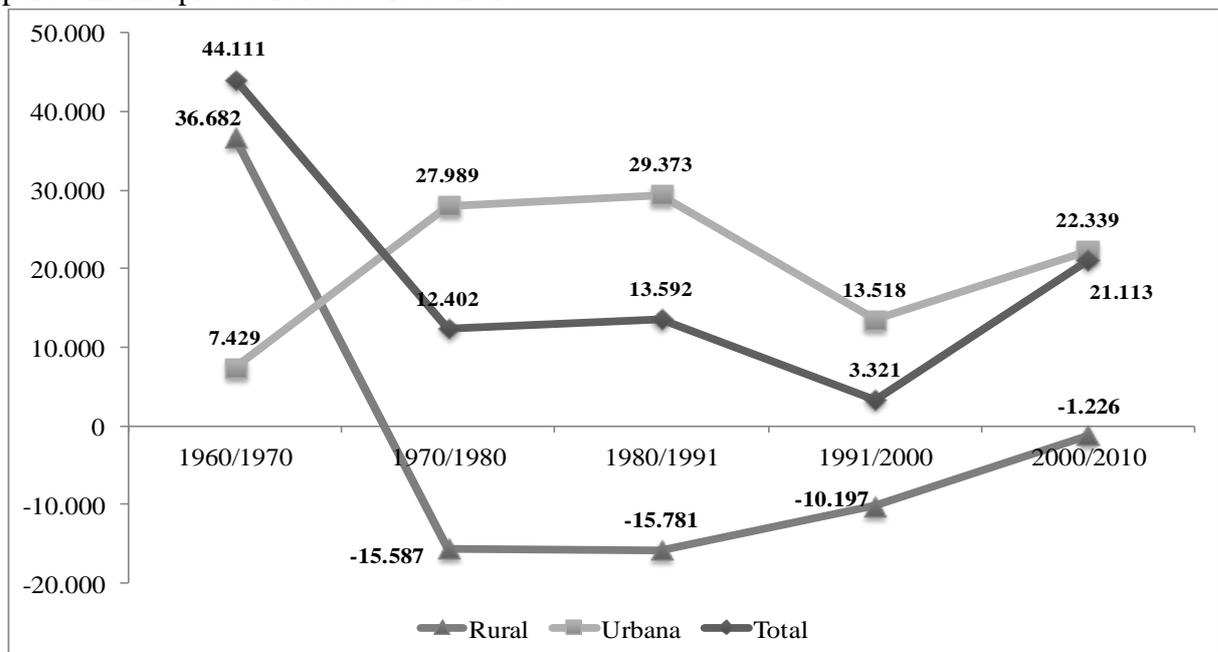
Até à década de 1970, Toledo e todo o Oeste Paranaense ainda estavam recebendo um elevado contingente de população migrante que se deslocava para a região, principalmente para o meio rural. Entretanto, a partir de 1970, essa situação começou a se alterar: a região passou da condição de atrair pessoas para expulsar as mesmas, principalmente a população rural. Ocorreu um êxodo rural de grande magnitude, justificado, em parte, pela ocupação efetiva da região como fronteira agrícola e, em outra parte, pela tecnificação e modernização da agricultura e pelo incentivo às monoculturas de exportação (soja, milho, trigo) em

detrimento das culturas de subsistência que prevaleciam até então e que ocupavam mais mão de obra por serem menos mecanizadas. Com isso, parte da população migrou para as áreas urbanas e outra parte para outras regiões, conforme detalha Rippel (2005).

Neste contexto, alguns municípios da região passaram a ter as suas áreas urbanas como atrativas para essa população proveniente do campo. Os maiores municípios da época, que tinham condição de oferecer bens e serviços mais diversificados, além de mais oferta de emprego, consolidam-se como polos regionais, como são os casos de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu, e outros se tornam a periferia regional e exportadora de bens primários e agrícolas. A partir de 1970, a região deixou de ser fronteira agrícola para se consolidar na transformação agroindustrial e fortaleceu essa característica em muitos municípios. Toledo também fez parte deste fenômeno.

O município de Toledo sempre apresentou crescimento da sua população total. Mas é interessante mencionar que o período de 1960 a 1970 foi o de maior crescimento relativo e absoluto decenal de todos os períodos apresentados, fato que é justificado por uma imigração da população rural para o município, conforme se mencionou anteriormente. O Gráfico 17 detalha essa questão.

Gráfico 17 - Diferença absoluta, por períodos, da população censitária total, urbana e rural para o município de Toledo - 1960/2010



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPARDES (2015).

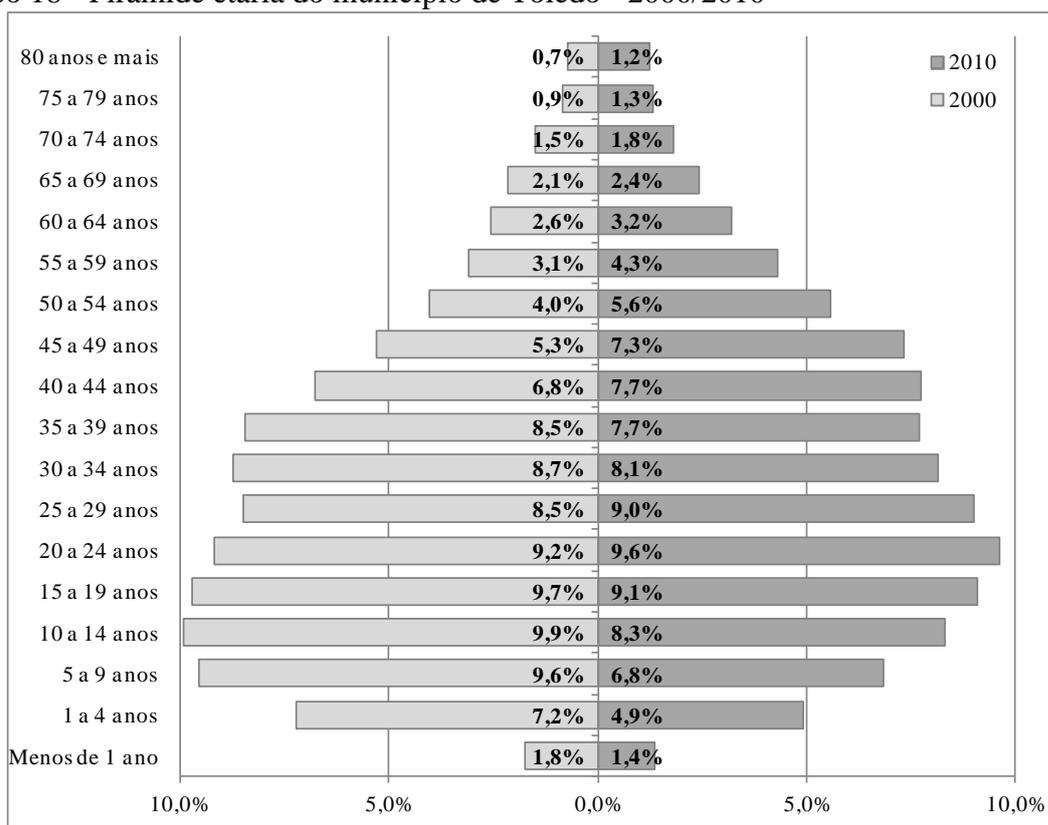
Após esse período (de 1960 a 1970), em nenhum outro decênio o crescimento absoluto da população total foi tão grande, de forma a superar o que ocorreu nesses 10

primeiros anos analisados. A partir de 1970, o crescimento da população total não foi maior devido à diminuição da população rural. O crescimento da população urbana também se justificou pela imigração de muitas pessoas de outras regiões para o município, conforme se nota ao confrontar a diminuição da população rural com o aumento da população urbana, onde esta última sempre foi maior em números absolutos.

O período de 2000 a 2010 marcou o segundo maior crescimento decenal da população total de Toledo desde 1960/1970, mas com uma diferença: agora esse crescimento é resultante de uma população urbana que se desloca para o município e não mais pelo deslocamento de população rural do próprio município. Este período também é marcado pelo menor decréscimo da população rural de todo o período em análise.

Outra informação em relação à população do município a partir de 2000, se refere à população distribuída por idade, conforme mostra o Gráfico 18.

Gráfico 18 - Pirâmide etária do município de Toledo - 2000/2010



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPARDES (2015), censos demográficos do IBGE.

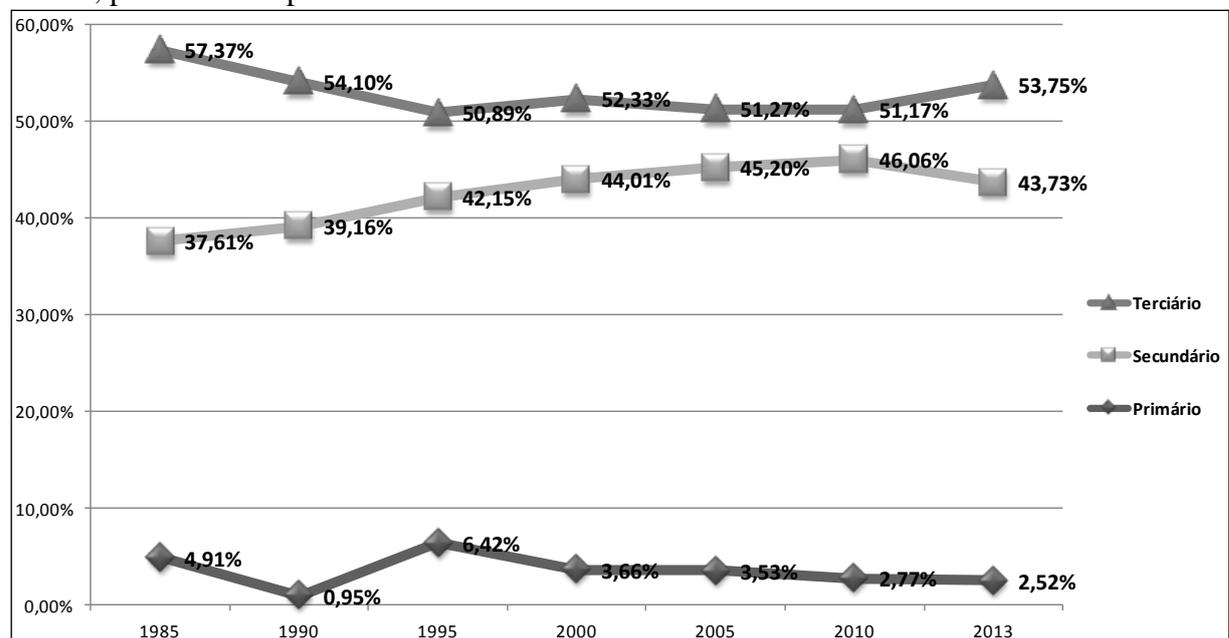
É possível verificar dois fenômenos populacionais distintos: o primeiro relacionado com o envelhecimento da população, na medida em que todos os grupos de idade superiores a 40 anos cresceram entre 2000 e 2010 e uma redução da população inferior 19 anos; e o

segundo é o crescimento da faixa populacional que fica entre os 20 e os 29 anos de idade. Enquanto o primeiro pode estar representando o envelhecimento da população já residentes propriamente dita, o segundo movimento pode estar refletindo o aumento da população jovem que é atraída ao município pelas oportunidades de trabalho e de estudo, já que o município tem diversificado os subsetores que crescem e geram empregos, bem como o número de universidades e opções de qualificação profissional, conforme se detalhará a seguir.

7.1.1 A dinâmica do emprego no município de Toledo-PR

Um fato curioso relacionado com a dinâmica do emprego é que, a despeito de uma mudança ‘radical’ no perfil da população rural para urbana, a participação dos setores económicos no total do emprego municipal não se alterou na mesma intensidade, conforme mostra o Gráfico 19.

Gráfico 19 - Participação dos setores primário, secundário e terciário no total de emprego formal, para o município de Toledo - 1985/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2015).

Apesar de toda a importância que o setor primário possui para o município, este setor possui a menor participação no que se refere à absorção de emprego formal. O setor que mais concentra empregos é o terciário e apresentou uma pequena redução de seu *share* a partir de 1990, em função do aumento da participação do setor secundário, crescimento este que foi

positivo até 2010. A partir de 2010 o setor terciário reforçou a sua participação em detrimento do setor secundário. Mesmo tendo apresentado essa diminuição, o município de Toledo ainda é um dos municípios que apresenta a maior participação relativa do setor secundário em sua estrutura produtiva quando comparado com os demais municípios do Oeste do Paraná, onde a média desta participação é de 29,6%³⁷ segundo RAIS (2015).

Quando se analisa os valores absolutos do emprego é o setor de serviços o que mais emprega, conforme detalha a Tabela 6.

Tabela 6 - Emprego total e setorial, valores absolutos e variação em relação ao período anterior, Toledo - 1985/2013

Grande setores	1985		1990		1995		2000		2005		2010		2013	
	Abs.	Var.%												
Indústria	4.875	-	5.975	22,6	6.181	3,45	8.579	38,8	13.865	61,6	17.960	29,5	20.100	11,9
Com./Serv.	7.437	-	8.255	11,0	7.463	-9,6	10.201	36,7	15.729	54,2	19.954	26,9	24.706	23,8
Agrop.	636	-	145	-77,2	941	549,0	713	-24,2	1.082	51,8	1.080	-0,2	1.159	7,3
Total	12.963	-	15.258	17,7	14.664	-3,9	19.493	32,9	30.676	57,4	38.994	27,1	45.965	17,9

Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2015).

Notas: Abs. = valores absolutos; Var.% = variação percentual em relação ao período anterior; Com./Serv. = subsetores do comércio e serviços; Agrop. = setor da agropecuária.

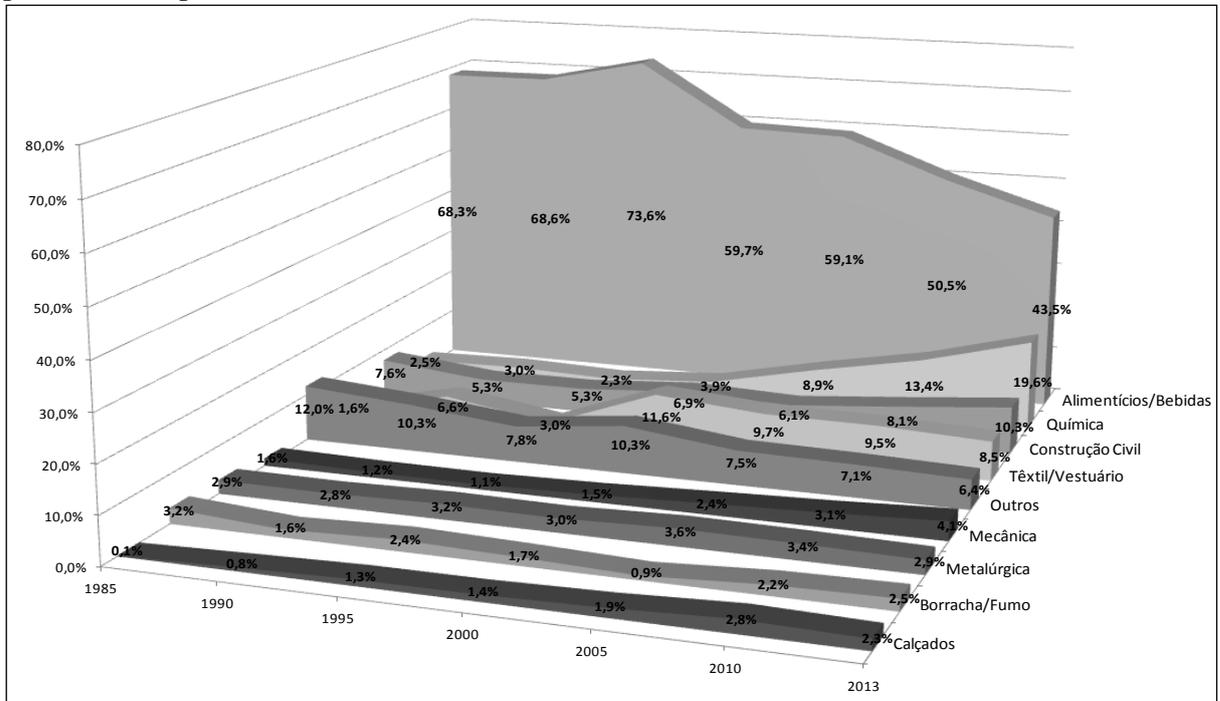
Quando se analisam as variações relativas em relação aos períodos anteriores, é possível perceber que o setor industrial sempre apresentou aumentos maiores. Mas esse dinamismo ocorreu somente até 2010. A partir desse momento, a variação foi maior para o setor terciário e com valor maior que o dobro em relação ao setor industrial. Já o setor da agropecuária apresentou variações diferenciadas em todo o período. Como esse setor é majoritariamente de emprego informal essa variável não reflete o dinamismo real desse setor, sendo que informações mais detalhadas serão apresentadas no desenvolvimento deste capítulo.

O que o Gráfico 19 e a Tabela 6 mostram é que estes dados não revelam a existência de uma reestruturação produtiva intersetorial no município de Toledo. Levando-se em conta que a reestruturação é o aumento do setor terciário (comerciais e de serviços) em relação aos demais setores, essa reestruturação mostra sinais positivos somente a partir de 2010 quando o setor industrial perde força na geração de empregos. Quando se analisam internamente os

³⁷ O município de Toledo ocupava em 2013 a 8ª colocação no ranking dos municípios mais industrializados do Oeste do Paraná quando se analisa a estrutura produtiva dos mesmos. A hierarquia era a seguinte: o com maior expressão era Matelândia com 68,0%; Terra Roxa (56,5%), Itaipulândia (51,9%), Cafelândia (48,4%), Ibema (44,7%), Santa Tereza do Oeste (44,5%), Santa Lúcia (44,5%), Toledo (43,7%), Capitão Leônidas Marques (42,8%) e Medianeira que completava a lista dos 10+ com 41,2% (RAIS, 2015).

grandes setores com maior grau de detalhamento, percebem-se outros movimentos setoriais interessantes. O Gráfico 20 apresenta esta informação para o setor industrial.

Gráfico 20 - Participação dos subsetores industriais no total do emprego do setor secundário, para o município de Toledo - 1985/2013

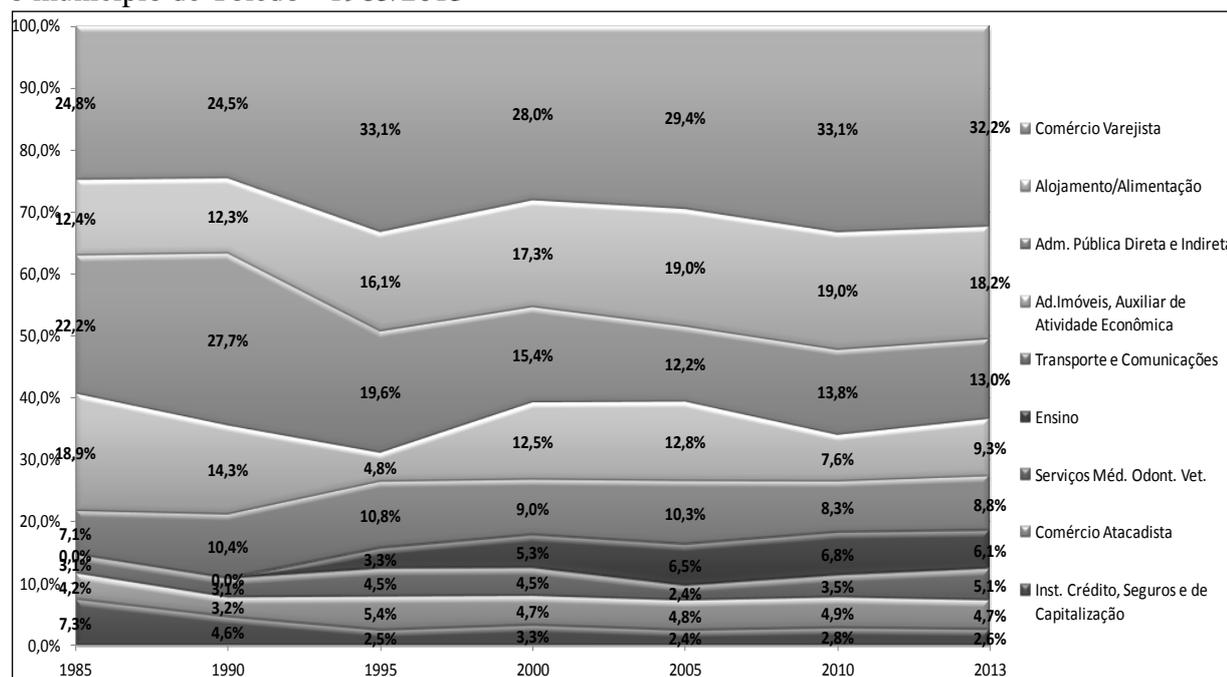


Fonte: Elaboração do autor a partir de IPARDES (2015).

Conforme destacado no Gráfico 20 e ressaltado por Alves e Marques da Costa (2015a), o setor industrial é o setor que vem sofrendo a maior reestruturação intrasetorial. Em 2000, já se percebia que o tradicional subsetor responsável pela maior absorção de emprego – o de alimentos e bebidas – começava a perder participação. Contudo, a partir de 2000 o subsetor da indústria química passou a apresentar um crescimento mais significativo, ampliando sua participação no subsetor industrial total de forma considerável, passando de 3,9% para 13,4%, no período de 2000 a 2010, enquanto o subsetor de alimentos e bebidas diminuiu sua participação de 59,7% para 43,5%. Também é preciso ressaltar o crescimento da construção civil, mecânica e de calçados. O subsetor químico é majoritariamente influenciado pela existência de uma grande indústria de produtos farmacêuticos, que cresceu muito a partir de 2000 e justifica a maior parte do crescimento deste subsetor no município. No caso do subsetor de alimentos e bebidas, também se deve destacar a existência de um grande estabelecimento associado ao abate de animais e preparação da carne que também apresentou crescimento no período, mas como já concentrava muito emprego no início do período, o seu crescimento relativo foi menor, justificando a perda de *share* para os demais subsetores.

Com isso, se percebe uma reestruturação do setor industrial do município de Toledo, ou melhor, uma diversificação industrial, onde outros subsetores crescem e ampliam as opções de emprego e, conseqüentemente, vão ter associados outras formas de gestão e de organização tecnológica, que respondem a práticas mais atuais. Sobre o setor terciário, as informações são apresentadas no Gráfico 21.

Gráfico 21 - Participação dos subsetores terciários no total do emprego do setor terciário, para o município de Toledo - 1985/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de IPARDES (2015).

No setor de serviços, a reestruturação também ocorreu, mas de forma relativamente menor quando comparada ao industrial. O mais interessante no setor terciário é a diminuição da participação do subsetor da administração pública, tradicionalmente (no Brasil) relacionado a ter uma grande participação nos municípios que possuem pouca diversificação produtiva ou que concentram os governos estadual e federal. Quando este subsetor diminui a sua importância relativa, é sinal de que o município (ou região) está se desenvolvendo e diversificando a sua estrutura produtiva, como é o caso de Toledo. Neste caso, para além do fato do setor industrial estar se diversificando, no setor de serviços, outras atividades estão a ganhar destaque, como é o caso do subsetor de ensino, que tem ampliado a sua participação no decorrer do tempo e tornado a cidade, cada vez mais, como uma referência regional nesse subsetor. Também houve ampliação do subsetor do comércio varejista a partir de 2000, refletindo o aumento populacional e o aumento da demanda efetiva municipal.

Quadro 23 - Número absoluto e relativo do total do emprego formal, por subsetores do IBGE, Toledo - 1995/2013

SETORES	1995	2000	2005	2010	2013
	(*) (**) (***)	(*) (**) (***)	(*) (**) (***)	(*) (**) (***)	(*) (**) (***)
Setor Secundário (Industrial)	Alim. e Bebidas 4.549 (31,0%, 73,6%)	Alim. e Bebidas 5.122 (26,3%, 59,7%)	Alim. e Bebidas 8.192 (26,7%, 59,1%)	Alim. e Bebidas 9.069 (23,3%, 50,5%)	Alim. e Bebidas 8.748 (19,0%, 43,5%)
	Const. Civil..... 327 (2,2%, 5,3%)	Ind. Têxtil..... 997 (5,1%, 11,6%)	Ind. Têxtil 1.339 (4,4%, 9,7%)	Ind. Química 2.401 (6,2%, 13,4%)	Ind. Química 3.940 (8,6%, 19,6%)
	Madeira e Mobil. .. 283 (1,9%, 4,6%)	Const. Civil 591 (3,0%, 6,9%)	Ind. Química 1.234 (4,0%, 8,9%)	Ind. Têxtil 1.706 (4,4%, 9,5%)	Const. Civil..... 2.068 (4,5%, 10,3%)
	Ind. Metalúrgica ... 200 (1,4%, 3,2%)	Madeira e Mobil.. 420 (2,2%, 4,9%)	Const. Civil 846 (2,8%, 6,1%)	Const. Civil..... 1.457 (3,7%, 8,1%)	Ind. Têxtil..... 1.700 (3,7%, 8,5%)
	Ind. Têxtil..... 185 (1,3%, 3,0%)	Ind. Química..... 332 (1,7%, 3,9%)	Ind. Metalúrgica 506 (1,6%, 3,6%)	Ind. Metalúrgica.... 609 (1,6%, 3,4%)	Ind. Mecânica 820 (1,8%, 4,1%)
	Bor, Fumo, Couros 147 (1,0%, 2,4%)	Ind. Metalúrgica ... 255 (1,3%, 3,0%)	Ind. Mecânica..... 326 (1,1%, 2,4%)	Ind. Mecânica 555 (1,4%, 3,1%)	Ind. Metalúrgica ... 591 (1,3%, 2,9%)
	Ind. Química..... 144 (1,0%, 2,3%)	Prod. M. não Met.. 188 (1,0%, 2,2%)	Madeira e Mobil... 313 (1,0%, 2,3%)	Ind. Calçados 509 (1,3%, 2,8%)	Bor, Fumo, Couros 498 (1,1%, 2,5%)
	Prod. M. não Met.. 88 (0,6%, 1,4%)	Bor, Fumo, Couros 149 (0,8%, 1,7%)	Papel e Gráf 284 (0,9%, 2,0%)	Madeira e Mobil. .. 407 (1,0%, 2,3%)	Ind. Calçados 456 (1,0%, 2,3%)
	Ind. Calçados 82 (0,6%, 1,3%)	Ind. Mecânica..... 132 (0,7%, 1,5%)	Ind. Calçados 259 (0,8%, 1,9%)	Bor, Fumo, Couros 387 (1,0%, 2,2%)	Madeira e Mobil. .. 356 (0,8%, 1,8%)
	Ind. Mecânica 66 (0,5%, 1,1%)	Mat. de Transp. 123 (0,6%, 1,4%)	Prod. M. não Met. . 231 (0,8%, 1,7%)	Prod. M. não Met.. 373 (1,0%, 2,1%)	Prod. M. não Met.. 343 (0,7%, 1,7%)
	Papel e Gráf..... 51 (0,3%, 0,8%)	Ind. Calçados..... 119 (0,6%, 1,4%)	Bor, Fumo, Couros 130 (0,4%, 0,9%)	Elét. e Comunic..... 219 (0,6%, 1,2%)	Elét. e Comunic 207 (0,5%, 1,0%)
	Elét. e Comunic 33 (0,2%, 0,5%)	Papel e Gráf..... 93 (0,5%, 1,1%)	Elét. e Comunic..... 105 (0,3%, 0,8%)	Papel e Gráf..... 119 (0,3%, 0,7%)	Papel e Gráf..... 163 (0,4%, 0,8%)
	Mat. de Transp..... 15 (0,1%, 0,2%)	Elét. e Comunic.... 53 (0,3%, 0,6%)	Mat. de Transp. 81 (0,3%, 0,6%)	Ser. Util. Pública... 59 (0,2%, 0,3%)	Ser. Util. Pública... 78 (0,2%, 0,4%)
	Extrativa Mineral.. 11 (0,1%, 0,2%)	Extrativa Mineral.. 3 (0,0%, 0,0%)	Extrativa Mineral. . 19 (0,1%, 0,1%)	Extrativa Mineral.. 56 (0,1%, 0,3%)	Mat. de Transp..... 75 (0,2%, 0,4%)
	Ser. Util. Pública... 0 (0,0%, 0,0%)	Ser. Util. Pública.. 2 (0,0%, 0,0%)	Ser. Util. Pública... 0 (0,0%, 0,0%)	Mat. de Transp..... 34 (0,1%, 0,2%)	Extrativa Mineral.. 57 (0,1%, 0,3%)
TOTAL..... 6.181 (42,2%, 100%)	TOTAL 8.579 (44,0%, 100%)	TOTAL 13.865 (45,2%, 100%)	TOTAL 17.960 (46,1%, 100%)	TOTAL 20.100 (43,7%, 100%)	
Setor Terciário (Comércio e Serviços)	Com. Varejista 2.471 (16,9%, 33,1%)	Com. Varejista 2.860 (14,7%, 28,0%)	Com. Varejista 4.630 (15,1%, 29,4%)	Com. Varejista 6.614 (17,0%, 33,1%)	Com. Varejista 7.964 (17,3%, 32,2%)
	Adm. Pública 1.464 (10,0%, 19,6%)	Aloj Alim 1.765 (9,1%, 17,3%)	Aloj Alim 2.987 (9,7%, 19,0%)	Aloj Alim 3.791 (9,7%, 19,0%)	Aloj Alim 4.494 (9,8%, 18,2%)
	Aloj Alim. 1.201 (8,2%, 16,1%)	Adm. Pública 1.575 (8,1%, 15,4%)	Adm. Téc. Prof. 2.018 (6,6%, 12,8%)	Adm. Pública 2.759 (7,1%, 13,8%)	Adm. Pública 3.203 (7,0%, 13,0%)
	Transp. e Comum. 804 (5,5%, 10,8%)	Adm. Téc. Prof. 1.275 (6,5%, 12,5%)	Adm. Pública 1.924 (6,3%, 12,2%)	Transp. e Comum. 1.658 (4,3%, 8,3%)	Adm. Téc. Prof. 2.306 (5,0%, 9,3%)
	Com. Atacadista ... 404 (2,8%, 5,4%)	Transp. e Comum. 918 (4,7%, 9,0%)	Transp. e Comum. 1.616 (5,3%, 10,3%)	Adm. Téc. Prof. 1.514 (3,9%, 7,6%)	Transp. e Comum. 2.181 (4,7%, 8,8%)
	Adm. Téc. Prof. 356 (2,4%, 4,8%)	Ensino 536 (2,7%, 5,3%)	Ensino 1.029 (3,4%, 6,5%)	Ensino 1.359 (3,5%, 6,8%)	Ensino 1.497 (3,3%, 6,1%)
	Méd. Odont. Vet... 334 (2,3%, 4,5%)	Com. Atacadista ... 484 (2,5%, 4,7%)	Com. Atacadista 760 (2,5%, 4,8%)	Com. Atacadista 983 (2,5%, 4,9%)	Méd. Odont. Vet... 1.254 (2,7%, 5,1%)
	Ensino 244 (1,7%, 3,3%)	Méd. Odont. Vet... 456 (2,3%, 4,5%)	Inst. Financeira 385 (1,3%, 2,4%)	Méd. Odont. Vet ... 708 (1,8%, 3,5%)	Com. Atacadista ... 1.166 (2,5%, 4,7%)
	Inst. Financeira 185 (1,3%, 2,5%)	Inst. Financeira 332 (1,7%, 3,3%)	Méd. Odont. Vet... 380 (1,2%, 2,4%)	Inst. Financeira 568 (1,5%, 2,8%)	Inst. Financeira 641 (1,4%, 2,6%)
	TOTAL..... 7.463 (50,9%, 100%)	TOTAL 10.201 (52,3%, 100%)	TOTAL 15.729 (51,3%, 100%)	TOTAL 19.954 (51,2%, 100%)	TOTAL 24.706 (53,7%, 100%)
Agricultura	Agricultura 941 (6,4%, 100%)	Agricultura 713 (3,7%, 100%)	Agricultura 1.082 (3,5%, 100%)	Agricultura 1.080 (2,8%, 100%)	Agricultura 1.159 (2,5%, 100%)
TOTAL	Total 14.664 (100%, 100%)	Total 19.493 (100%, 100%)	Total 30.676 (100%, 100%)	Total 38.994 (100%, 100%)	Total 45.965 (100%, 100%)

Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2015)

(*) = Valor absoluto, número de empregados.

(**) = Valor relativo, percentual em relação ao total geral do número de empregados do município de Toledo.

(***) = Valor relativo, percentual em relação ao grande setor correspondente (secundário, terciário, primário).

O Quadro 23 expõe informações adicionais sobre a participação dos subsetores na estrutura produtiva do município e detalha o que foi afirmado anteriormente: para o setor industrial há uma mudança na hierarquia dos subsetores que mais crescem. A despeito do subsetor de alimentos e bebidas ainda ser o mais importante em relação ao número de empregados, este perdeu participação relativa, no setor industrial passando de 73,6% em 1995 para 43,5% em 2013. Essa diminuição ocorreu devido ao crescimento de quatro subsetores: da indústria química que passou de 2,3% em 1995 para 19,6% em 2013, da construção civil (de 5,3% para 10,3%), da indústria têxtil (3,0% para 8,5%), e da indústria mecânica (de 1,1% para 4,1%).

O subsetor de alimentos e bebidas cresceu em número absoluto em praticamente todo o período. Esse comportamento reflete tanto o crescimento da maior indústria existente no município³⁸, como o crescimento de outras empresas de menor dimensão tanto de alimentos como de bebidas. O crescimento relativo dos demais subsetores citados foi maior no mesmo período ampliando o *share* dos mesmos. A indústria química, como uma grande empresa empregadora, e outras empresas de menor dimensão, foi quem apresentou o maior crescimento do *share*. Em segundo lugar, a construção civil, amplamente aquecida a partir de 2000 devido à construção de estabelecimentos comerciais e residenciais. A vinda de empresas, os programas sociais federais de financiamento imobiliário e a especulação imobiliária no município contribuíram para o crescimento do subsetor. Por outro lado, a indústria têxtil tem se tornado cada vez mais importante, estando na sua maioria associada a empresas médias e pequenas. As indústrias mecânicas e metalúrgicas acabaram acompanhando o bom desempenho dos demais subsetores e, também, foram beneficiadas pelo crescimento do agronegócio que gera uma demanda forte nesses subsetores.

Com relação ao setor terciário, este possui cada vez mais importância no total do emprego do município de Toledo. Neste grande setor é o comércio varejista o que possui maior peso com relação ao nível de emprego, mas que apresentou pouca variação na sua participação no total, no período analisado. Porém, o que mais chama à atenção neste subsetor é a diminuição da participação da administração pública no total do emprego terciário, que passou de 19,6% para 13,0%, entre 1995 e 2013, em contrapartida, cresceu as atividades nas

³⁸ Inicialmente com o nome de Frigobras-Toledo, depois de Sadia e agora a BR Foods, é a maior indústria do município, de abate e processamento de carnes de suínos e aves. Foi instalada no município no início da década de 1970, por ser uma região em início de ocupação e por contar com uma riqueza de terras a serem exploradas e alguma iniciativa no desenvolvimento da atividade agropecuária, destacando-se a suinocultura, de interesse da Sadia (COSTA & SILVA, 2007; RIPPEL, 1995).

áreas do alojamento e alimentação (de 16,1% para 18,2%), da administração técnica profissional (de 4,8% para 9,3%), e do subsetor do ensino (de 3,3% para 6,1%).

Conforme destaca IPARDES (2015), o subsetor do ensino, principalmente o superior presencial, cresceu consideravelmente no município de Toledo a partir de 2000, gerando mais empregos. Entre 2000 e 2013, o número de matrículas no ensino superior passou de 4.267 para 6.534, ou seja, um aumento de 53,1%. Em 2013, do total de matrículas, 71,6% era da rede particular, 17,1% da rede estadual e 11,3% da rede federal, crescimento que se justificou principalmente pela entrada de instituições privadas no município. Interessante mencionar que em 1991 só havia 800 matrículas no ensino superior em Toledo, sendo essas somente da instituição estadual. Atualmente existe uma instituição de ensino superior estadual (UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná), uma federal (UTFPR - Universidade Tecnológica Federal do Paraná), e três particulares (PUCPR - Pontifícia Universidade Católica do Paraná, FASUL - Faculdade Sul Brasil e UNIPAR - Universidade Paranaense)³⁹. Rippel et al. (2013) ressaltam a importância das instituições privadas no município.

Outra importante informação relaciona-se com os níveis de salários e também com a dimensão dos estabelecimentos. Questiona-se se a diversificação do setor empresarial também se traduziu em mudanças desses perfis no município de Toledo e o Quadro 24 trás detalhes sobre essa questão.

Esse quadro faz uma análise utilizando-se uma desagregação que foi coletada do banco de dados da RAIS onde é possível desagregar o emprego por subsetores do IBGE⁴⁰, por tamanho dos estabelecimentos a partir do número de emprego⁴¹ e por faixa de remuneração

³⁹ Os números do ensino superior em Toledo são uma estimativa, pois ainda não incluem o número de docentes e de alunos de alguns cursos recentes de pós-graduação de. Somente na Unioeste, atualmente existem nove mestrados (Bioenergia, Ciências Ambientais, Ciências Sociais, Economia, Serviço Social, Desenvolvimento regional e Agronegócio, Engenharia Química, Filosofia, e Recursos Pesqueiros e Engenharia de Pesca), e quatro doutorados (Desenvolvimento regional e Agronegócio, Engenharia Química, Filosofia e Recursos Pesqueiros e Engenharia de Pesca). Ainda existem diversos cursos de pós-graduação em nível de especialização que são ofertados por todas as instituições. Além disso, deve-se ressaltar a aprovação da vinda do curso de medicina que será ofertado pela UFPR - Universidade Federal do Paraná em Toledo. Será mais uma instituição federal no município e mais vagas de alunos e corpo docente e técnico. É por essa razão que o município é cada vez mais considerado como um polo do ensino no Oeste do Paraná.

⁴⁰ Extrativa Mineral; Produção mineral não metálica; Indústria metalúrgica; Indústria mecânica; Elétrico e comunicação; Material de transporte; Madeira e mobiliário; Papel e gráfica; Borracha, fumo e couros; Indústria química; Indústria têxtil; Indústria de calçados; Alimentos e Bebidas; Serviço de utilidade pública; Construção civil; Comércio varejista; Comércio atacadista; Instituição financeira; Administração técnica profissional; Transporte e comunicação; Alojamento e alimentação; Médicos, odontólogos e veterinários; Ensino; Administração pública; e Agricultura.

⁴¹ De 1 a 4, de 5 a 9, de 10 a 19, de 20 a 49, de 50 a 99, de 100 a 249, de 250 a 499, de 500 a 999, 1000 ou mais empregos.

média anual (em salários mínimos - SM)⁴². Neste caso, analisou-se somente os 10 principais resultados (em valores absolutos do emprego) em cada período.

Quadro 24 - Diferença do emprego total, por tamanhos dos estabelecimentos e por níveis de remuneração, por subsetores, por períodos, para o município de Toledo - 1995/2013

	Tamanho do Estabelecimento e Faixa de Remuneração Média (em SM)	Diferença no período (Emprego)	Tamanho do Estabelecimento e subsectores	Diferença no período (Emprego)	Total para os Subsectores	Diferença no período (Emprego)
Diferença entre 2013 e 2010	1000 ou Mais (2,01 a 3,00)	1.347	1000 ou Mais (Indústria Química)..	1.264	Indústria Química	1.539
	De 250 a 499 (1,01 a 2,00).....	783	De 250 a 499 (Méd Odont. Vet).....	1.223	Com. Varejista	1.350
	De 100 a 249 (1,01 a 2,00).....	731	De 100 a 249 (Com. Varejista).....	1.077	Adm Técnica Prof.....	792
	1000 ou Mais (3,01 a 4,00)	634	De 10 a 19 (Com. Varejista).....	893	Aloj Alim.....	703
	De 10 a 19 (1,01 a 2,00).....	456	De 5 a 9 (Com. Varejista).....	874	Const. Civil.....	611
	De 250 a 499 (2,01 a 3,00).....	388	De 50 a 99 (Ind. Alim. e Bebidas)..	628	Médicos Odont. Vet.....	546
	De 5 a 9 (2,01 a 3,00).....	350	De 1 a 4 (Adm Técnica Prof)	548	Transp. e Comum.....	523
	De 50 a 99 (2,01 a 3,00).....	340	De 20 a 49 (Const. Civil)	462	Adm. Pública	444
	De 5 a 9 (1,01 a 2,00).....	317	De 500 a 999 (Indústria Têxtil)	2	Ind. Mecânica	265
	De 20 a 49 (2,01 a 3,00).....	298	TOTAL (Indústria Química)	6.971	Com. Atacadista.....	183
	TOTAL	5.644			TOTAL.....	6.956
	Diferença entre 2010 e 2005	1000 ou Mais (1,01 a 2,00)	3.869	1000 ou Mais (Indústria Química)..	2.232	Com. Varejista
De 100 a 249 (1,01 a 2,00).....		1.303	De 100 a 249 (Ensino).....	2.012	Indústria Química	1.167
De 20 a 49 (1,01 a 2,00).....		1.274	De 20 a 49 (Com. Varejista).....	1.597	Ind. Alim. e Bebidas	877
De 5 a 9 (1,01 a 2,00).....		908	De 10 a 19 (Com. Varejista).....	1.161	Adm. Pública	835
De 10 a 19 (1,01 a 2,00).....		899	De 1 a 4 (Com. Varejista).....	902	Aloj Comunic	804
De 1 a 4 (1,01 a 2,00).....		831	De 5 a 9 (Com. Varejista).....	887	Const. Civil.....	611
De 50 a 99 (1,01 a 2,00).....		662	De 50 a 99 (Indústria Têxtil)	645	Indústria Têxtil	367
De 100 a 249 (2,01 a 3,00).....		292	De 250 a 499 (Ind. de Calçados)	-260	Ensino.....	330
1000 ou Mais (Até 1,00)		255	De 500 a 999 (Indústria Têxtil)	-858	Médicos Odont. Vet.....	328
De 20 a 49 (2,01 a 3,00).....		252	TOTAL (Com. Varejista).....	8.318	Borrach, Fumo, Couros.....	257
TOTAL		10.545			TOTAL.....	7.560
Diferença entre 2005 e 2000		1000 ou Mais (1,01 a 2,00)	2.749	1000 ou + (Ind. Alim. e Bebidas)...	5.401	Ind. Alim. e Bebidas
	1000 ou Mais (2,01 a 3,00)	1.678	De 20 a 49 (Com. Varejista).....	1.070	Com. Varejista	1.770
	De 20 a 49 (1,01 a 2,00).....	804	De 10 a 19 (Com. Varejista).....	947	Aloj Alim.....	1.222
	De 5 a 9 (1,01 a 2,00).....	739	De 5 a 9 (Com. Varejista).....	945	Indústria Química	902
	De 1 a 4 (1,01 a 2,00).....	730	De 250 a 499 (Ensino).....	764	Adm Técnica Prof.....	743
	De 500 a 999 (1,01 a 2,00).....	721	De 1 a 4 (Com. Varejista).....	748	Transp. e Comum.....	698
	De 10 a 19 (1,01 a 2,00).....	709	De 50 a 99 (Transp. e Comum)	709	Ensino.....	493
	De 50 a 99 (1,01 a 2,00).....	468	De 500 a 999 (Adm Técnica Prof)..	529	Agricultura.....	369
	1000 ou Mais (3,01 a 4,00)	339	De 100 a 249 (Ind. Alim./Bebidas). ..	70	Adm. Pública	349
	De 250 a 499 (1,01 a 2,00).....	323	TOTAL (Alim. e Bebidas)	11.183	Indústria Têxtil	342
	TOTAL	9.260			TOTAL.....	9.958
	Diferença entre 2000 e 1995	1000 ou Mais (2,01 a 3,00)	1.788	De 100 a 249 (Adm Téc Prof)	913	Adm Técnica Prof.....
De 100 a 249 (1,01 a 2,00).....		577	De 500 a 999 (Aloj Alim)	832	Indústria Têxtil	812
De 250 a 499 (1,01 a 2,00).....		376	De 50 a 99 (Ensino).....	740	Ind. Alim. e Bebidas	573
De 10 a 19 (1,01 a 2,00).....		346	De 1 a 4 (Com. Varejista).....	605	Aloj Alim.....	564
1000 ou Mais (1,01 a 2,00)		319	De 10 a 19 (Com. Varejista).....	551	Com. Varejista	389
De 500 a 999 (2,01 a 3,00).....		304	De 5 a 9 (Com. Varejista).....	423	Ensino.....	292
De 1 a 4 (1,01 a 2,00).....		287	De 250 a 499 (Indústria Têxtil)	369	Const. Civil.....	264
De 100 a 249 (2,01 a 3,00).....		243	1000 ou + (Ind. Alim. e Bebidas)...	311	Indústria Química	188
De 10 a 19 (2,01 a 3,00).....		223	De 20 a 49 (Com. Atacadista)	85	Inst. Financeira	147
De 1 a 4 (2,01 a 3,00).....		218	TOTAL (Adm Téc Prof)	4.829	Ind. Madeira e Mobil	137
TOTAL		4.681			TOTAL.....	4.285

Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2015).

⁴² Até 1,00, de 1,01 a 2,00, de 2,01 a 3,00, de 3,01 a 4,00, de 4,01 a 5,00, de 5,01 a 7,00, de 7,01 a 10,00, de 10,01 a 15,00, de 15,01 a 20,00, e mais de 20,00 salários mínimos.

Quando se analisa a diferença do emprego em todos os períodos (que começa em 1995 e vai até 2013), e para todas as variáveis, é possível verificar que o valor para o total das 10 principais categorias é maior para o período de 2000 a 2005. Levando em consideração somente os subsetores, o total dos 10 principais subsetores nesse ano foi de 9.958 empregos. O destaque para esse período se mantém para a variável tamanho do estabelecimento e subsetores, mas não quando se analisam os tamanhos dos estabelecimentos e faixa de remuneração média. Esta última variável apresentou maiores valores para o período de 2005 a 2010, pois os grandes estabelecimentos com mais de 1000 empregados geraram muitos postos de trabalho para o escalão de 1,0 a 2,0 salários mínimos, e foi seguido pelos estabelecimentos de menor dimensão (de 100 a 249 empregos, e de 20 a 49 empregos) mas também na mesma faixa de remuneração. De forma geral, é possível verificar que a partir de 2000 o município apresentou um desempenho maior se comparado ao período anterior, para todos os períodos analisados.

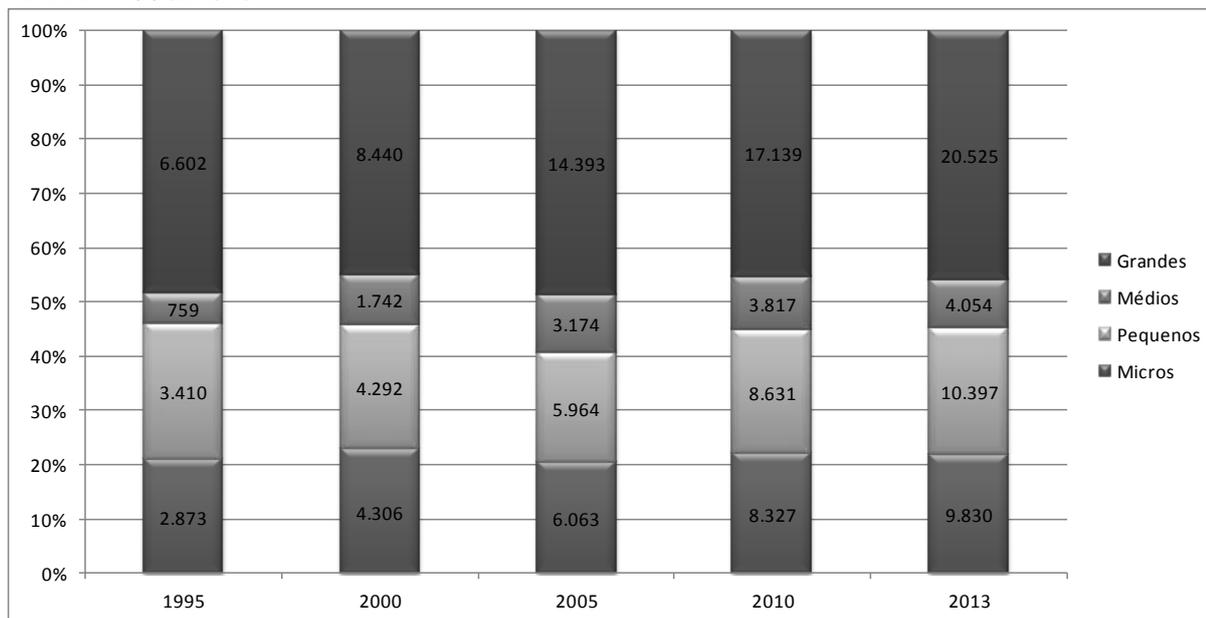
Outra informação é que enquanto até 2000 foi o subsetor do setor terciário o principal responsável pela maior diferença no emprego, a partir desse ano os estabelecimentos do subsetor das indústrias de alimentos e bebidas (de dimensão de mais de mil empregos), seguido do comércio varejista (até 50 empregos) e ensino (de até 500 empregos) foram os principais responsáveis. A partir de 2005 esse cenário muda: agora o subsetor da indústria química, o ensino e o comércio varejista até 2010, e a indústria química, os médicos, odontólogos e veterinário e o comércio varejista a partir de 2010 foram os principais destaques.

A indústria de alimentos e bebidas, que sempre esteve bem colocada até 2010, não ficou entre os 10 principais subsetores na geração de emprego a partir deste ano mostrando que sua capacidade de gerar empregos está diminuindo com o passar do tempo. O contrário ocorre com a indústria química e o setor terciário (comércio varejista e serviços da administração técnica profissional) que têm sido os mais dinâmicos nos últimos anos.

É possível verificar que os estabelecimentos grandes e médios⁴³ são os responsáveis por mais da metade de todo o emprego gerado no município de Toledo, conforme mostra o Gráfico 22.

⁴³ O conceito de tamanho das empresas é apresentado por Sebrae (2013). As características dos tamanhos das empresas é diferente quando se analisa a indústria e o comércio/serviços. No setor industrial as empresas são consideradas microempresas quando possuem até 19 empregados, pequenas entre 20 e 99, médias entre 100 e 499, e grandes quando possuem mais de 500. Já no setor comercial/serviços, as microempresas são aquelas até 9 empregados, as pequenas entre 10 e 49, as médias de 50 a 99, e as grandes com mais de 100 empregados .

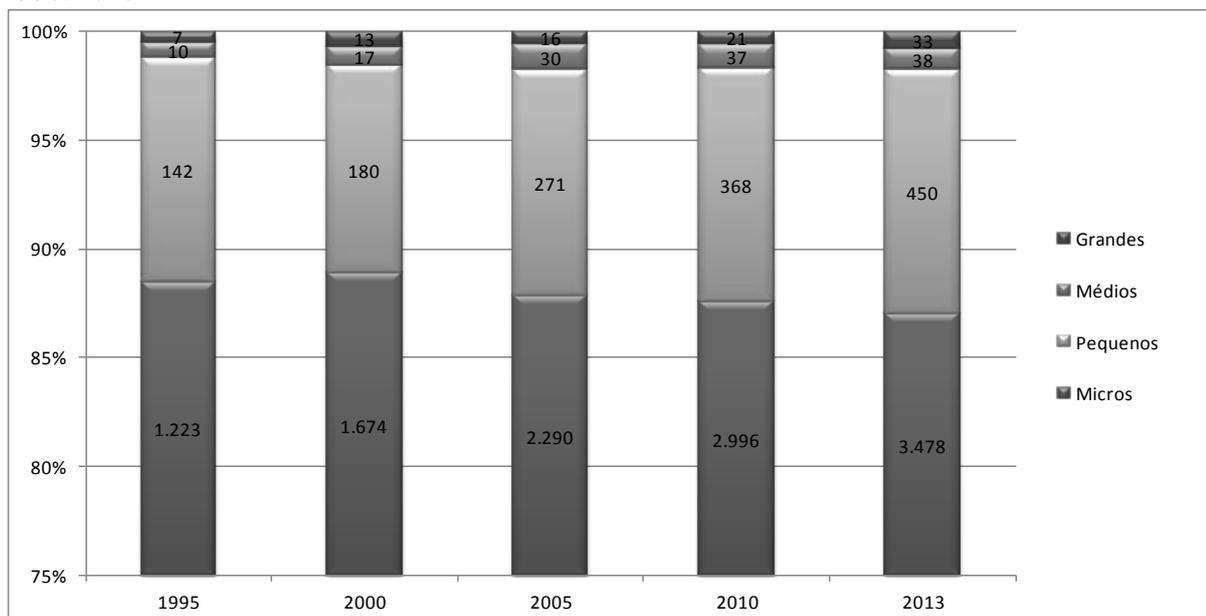
Gráfico 22 - Emprego total agregado por tamanho do estabelecimento, para o município de Toledo - 1995/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2015).

Entretanto, é preciso ressaltar que embora os grandes e médios estabelecimentos empregam mais, são os micros e pequenos que formam a grande maioria dos estabelecimentos do município. Essa informação pode ser visualizada através do Gráfico 23. Em 2013, 87,0% dos estabelecimentos eram micros, 11,3% pequenos, 1,0% médios e somente 0,8% correspondiam aos grandes estabelecimentos.

Gráfico 23 - Estabelecimento total agregado por tamanho, para o município de Toledo - 1995/2013



Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2015).

Tabela 7 - Quociente Locacional (QL) para o município de Toledo comparado com a região Oeste do PR, Estado do PR e Brasil, por subsetores do IBGE - 1995/2013

SUBSETORES DO IBGE	REFERÊNCIA: OESTE DO PARANÁ					REFERÊNCIA: ESTADO DO PARANÁ					REFERÊNCIA: BRASIL				
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013
Extrativa Mineral	0,36	0,15	0,48	0,99	0,98	0,26	0,06	0,30	0,58	0,60	0,16	0,04	0,14	0,30	0,23
Prod. Mineral não Met.	0,76	0,95	0,92	1,00	0,75	0,53	0,88	0,79	0,95	0,73	0,59	0,92	0,81	1,03	0,80
Ind. Metalúrgica	2,02	1,59	1,70	1,39	1,13	1,24	0,97	1,11	0,91	0,77	0,63	0,71	0,91	0,86	0,78
Ind. Mecânica	0,71	1,08	1,35	1,27	1,47	0,35	0,57	0,88	0,87	1,07	0,36	0,64	0,96	1,11	1,34
Elétrico e Comunic	4,29	3,09	3,03	3,47	1,52	0,39	0,39	0,49	0,68	0,56	0,25	0,37	0,50	0,88	0,71
Material de Transp.	0,25	2,34	0,56	0,09	0,20	0,17	0,49	0,18	0,06	0,11	0,08	0,56	0,21	0,07	0,13
Madeira e Mobil.	0,66	0,74	0,54	0,61	0,51	0,49	0,52	0,28	0,36	0,29	1,38	1,43	0,79	0,98	0,78
Papel e Gráf	0,54	0,59	1,17	0,48	0,67	0,21	0,30	0,60	0,23	0,29	0,26	0,41	0,91	0,33	0,43
Borrach, Fumo, Couros	3,60	2,31	1,15	1,93	2,06	1,20	1,14	0,60	1,37	1,56	1,00	0,91	0,51	1,34	1,55
Indústria Química	2,98	2,15	3,25	3,74	4,41	0,65	1,02	2,19	2,79	3,90	0,48	0,88	2,10	3,01	4,41
Indústria Têxtil	1,49	2,25	1,60	1,39	1,35	0,58	1,78	1,34	1,34	1,26	0,44	1,91	1,74	1,86	1,78
Indústria Calçados	4,92	3,93	4,54	4,98	4,85	5,95	6,79	11,05	11,39	7,61	0,68	0,67	0,94	1,65	1,48
Alim. e Bebidas	3,86	3,13	2,07	1,76	1,58	5,42	5,50	3,99	3,62	3,01	6,99	7,00	6,32	5,84	4,90
Serviço Utilidade Pública	0,00	0,01	0,00	0,18	0,23	0,00	0,01	0,00	0,17	0,20	0,00	0,01	0,00	0,17	0,19
Const. Civil	0,44	0,69	0,82	0,72	0,95	0,51	0,78	1,03	0,76	0,95	0,49	0,73	0,74	0,66	0,76
SECUNDÁRIO TOTAL	2,46	2,24	1,86	1,75	1,76	1,90	1,94	1,83	1,86	1,83	1,55	1,81	1,91	1,84	1,80
Com. Varejista	0,92	0,75	0,74	0,82	0,84	1,34	0,99	0,87	0,95	0,97	1,48	1,08	0,99	1,07	1,07
Com. Atacadista	0,52	0,51	0,57	0,58	0,53	0,86	0,90	0,81	0,75	0,71	1,03	0,94	0,86	0,80	0,78
Inst. Financeira	0,74	0,93	0,85	1,02	0,92	0,27	0,86	0,72	0,86	0,84	0,43	0,80	0,67	0,82	0,80
Adm Técnica Prof.	0,63	1,13	1,28	0,81	0,75	0,46	0,84	0,86	0,48	0,56	0,35	0,66	0,69	0,37	0,45
Transp. e Comum.	0,76	0,77	0,96	0,81	0,84	0,96	0,90	0,94	0,77	0,81	0,96	0,89	1,05	0,81	0,85
Aloj Alimentação	0,80	0,77	1,00	1,11	1,05	1,09	0,99	1,05	1,19	1,22	1,11	1,05	1,12	1,16	1,15
Médicos Odont. Vet	0,74	0,77	0,46	0,61	0,87	0,83	0,74	0,43	0,57	0,84	0,61	0,66	0,36	0,54	0,74
Ensino	0,61	0,83	0,84	0,86	0,83	0,49	0,77	0,99	0,95	0,86	0,45	0,78	1,08	1,02	0,89
Adm. Pública	0,57	0,54	0,45	0,58	0,62	0,45	0,41	0,36	0,47	0,46	0,43	0,36	0,28	0,35	0,37
TERCIÁRIO TOTAL	0,73	0,73	0,76	0,79	0,80	0,75	0,77	0,75	0,77	0,79	0,75	0,73	0,71	0,71	0,74
PRIMÁRIO TOTAL	0,87	0,79	0,68	0,70	0,71	1,22	0,71	0,82	0,75	0,75	1,51	0,89	0,89	0,87	0,83
TOTAL	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2015).

Por outro lado, conforme já também ressaltado anteriormente no início desta seção, Toledo é um dos municípios mais industriais (dos municípios polos é o mais industrial) do Oeste do Paraná. A concentração que esse setor apresenta no município se reflete nas suas principais especializações. A Tabela 7 mostra a elevada concentração espacial destes setores a partir dos resultados do Quociente Locacional (QL). Os QLs foram calculados considerando três regiões de referências distintas: o Oeste do Paraná, o Estado do Paraná e o Brasil, para não haver dúvidas sobre a importância das atividades no município.

É possível verificar que, independente da região de referência utilizada no cálculo do QL, o setor industrial (secundário) possui uma forte concentração no município de Toledo em todos os anos analisados. Mesmo apresentando pequenas variações (positivas ou negativas), os valores mostram que com o passar do tempo esse setor se consolidou e apresentou valores elevados que se reforçam. Os valores mais elevados aparecem quando se analisa o Estado do Paraná como referência, mostrando que em relação ao Estado, o município de Toledo possui uma estrutura produtiva mais industrial. O mesmo acontece com o Brasil e com o Oeste do Paraná, quando se analisam os subsetores percebe-se que, para todos os anos e todas as regiões de referência, a concentração do subsetor industrial de alimentos e bebidas se destaca. Esta atividade foi a maior nos primeiros anos da análise, mas o valor foi diminuindo com o passar do tempo. Essa diminuição se justifica pela emergência e consolidação de outras especializações que o município passou a apresentar, especialmente nos casos da indústria de calçados, indústria têxtil, indústria química, indústria de borracha, fumo e couros e indústria mecânica. Percebe-se pela evolução do valor do QL da indústria química, que este subsetor está fortemente implantado e se consolidando como uma das principais especializações do município.

No setor primário, mesmo o município de Toledo sendo o maior gerador de valor bruto agropecuário do Estado, quando se analisa o emprego verifica-se que somente em 1995 Toledo apresentou valores fortes para o setor, quando comparados com o Estado e o Brasil. Nos outros anos essa importância diminuiu, fato que pode ser explicado pelo crescimento relativo que os setores secundário e terciário passaram a ter após 2000. Além disso, o setor primário é caracterizado pela ocupação de emprego informal em sua maioria, e esse emprego não é captado pela RAIS.

No setor terciário, os subsetores que aparecem com valores mais significativos são o comércio varejista⁴⁴ e o alojamento e alimentação. Outros subsetores como o comércio atacadista, as instituições financeiras, a administração técnica profissional, os transportes e comunicações e o ensino apresentaram valores significativos em anos alternados, dependendo da região de referência utilizada. São atividades importantes no município, na geração de emprego, mas que não se consolidam com QLs de alto valor. Entretanto, o crescimento dos valores absolutos no decorrer do tempo e a importância que os mesmos vêm apresentando, mostram uma tendência de os mesmos se consolidarem como importantes especializações e do município se tornar cada vez mais referência nesses subsetores e um polo microrregional de serviços e comércios.

Já foram apresentadas as informações referentes ao número de empregados formais distribuídos pelos subsetores do IBGE, bem como por tamanho do estabelecimento e faixa de remuneração média. Foi também ressaltada a importância que as indústrias química e de alimentos e bebidas exercem no setor industrial do município, bem como o comércio varejista no setor terciário. Outra forma de interpretar as informações sobre o número de empregados é agregar os diversos setores econômicos de acordo com a intensidade tecnológica de cada um. Conforme já mencionado, para essa agregação, utilizou-se a metodologia proposta por Eurostat (2009, 2013) e os resultados podem ser visualizados pela Tabela 8.

⁴⁴ Comércio varejista também é conhecido como comércio retalhista, e o comércio atacadista como comércio grossista, principalmente em Portugal.

Tabela 8 - Número de empregos formais de Toledo e total do Paraná, e QL por subsetores segundo o grau de intensidade tecnológica - 2000/2010

CNAE 95 Grupo	QL 2000	QL 2010	Emprego 2000	Emprego 2010	% no emp. total 2000	% no emp. total 2010	Estab. 2000	Estab. 2010	% total de estab. 2000	% total de estab. 2010	Emp/Estab 2000	Emp/Estab 2010
SETOR PRIMÁRIO	0,68	0,72	713	1.081	3,7	2,8	248	322	11,6	8,6	3	3
Ind. extrativas	0,06	0,58	3	56	0,0	0,1	2	2	0,1	0,1	2	28
Ind. construção civil	0,78	0,76	591	1.457	3,0	3,7	115	302	5,4	8,1	5	5
Ind. de alta tecnologia	2,39	8,73	192	2.207	1,0	5,7	2	6	0,1	0,2	96	368
Fabricação de produtos farmacêuticos	8,87	30,34	158	2.116	0,8	5,4	1	4	0,1	0,1	158	529
Fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo	9,68	6,97	34	91	0,2	0,2	1	2	0,1	0,1	34	46
Ind. de média-alta tecn.	0,43	0,43	300	763	1,5	2,0	30	75	1,4	2,0	10	10
Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura	3,12	1,67	87	148	0,5	0,4	7	20	0,3	0,5	12	7
Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	0,29	2,77	15	295	0,1	0,8	3	10	0,1	0,3	5	30
Ind. de média-baixa tecn.	0,91	0,99	598	1.494	3,1	3,8	77	122	3,6	3,3	8	12
Fabricação de artigos de borracha	0,55	4,24	19	280	0,1	0,7	3	6	0,1	0,2	6	47
Fabricação de estruturas metálicas e obras de caldeiraria pesada	1,79	2,17	93	275	0,5	0,7	16	30	0,8	0,8	6	9
Ind. de baixa tecnologia	2,54	2,16	6.873	11.886	35,3	30,5	195	255	9,2	6,8	35	47
Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	17,59	8,48	4.628	8.004	23,7	20,5	7	18	0,3	0,5	661	445
Confeção de artigos do vestuário	1,12	1,02	409	967	2,1	2,5	31	64	1,5	1,7	13	15
SETOR SECUNDÁRIO	1,67	1,58	8.557	17.863	43,9	45,8	421	763	19,8	20,4	20	23
Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia	0,16	0,33	41	200	0,2	0,5	13	29	0,6	0,8	3	7
Correio e outras atividades de entrega	0,12	0,53	7	72	0,0	0,2	2	8	0,1	0,2	4	9
Manutenção e reparação de máquinas de escritório e de informática	0,00	1,41	0	47	0,0	0,1	0	4	0,0	0,1	0	12
Serviços intensivos em conhecimento	0,76	0,69	2.739	4.846	14,1	12,4	298	585	14,0	15,6	9	8
Educação superior	0,67	1,09	205	824	1,1	2,1	2	6	0,1	0,2	103	137
Atividades de atenção à saúde	0,75	0,57	455	708	2,3	1,8	96	200	4,5	5,3	5	4
Serviços pouco intensivos em conhecimento (SPIC)- TOTAL	0,79	0,81	7.443	15.004	38,2	38,5	1152	2044	54,0	54,6	6	7
SPIC - Comércio	0,98	0,92	3.344	7.597	17,2	19,5	793	1.504	37,2	40,2	4	5
SPIC - Transporte	1,07	0,89	907	1.584	4,7	4,1	165	222	7,7	5,9	5	7
SPIC - Alojamento e alimentação	0,45	0,59	249	740	1,3	1,9	75	178	3,5	4,8	3	4
SPIC - Adm pública	0,41	0,47	1.575	2.759	8,1	7,1	17	4	0,8	0,1	93	690
SPIC - Outras atividades	1,73	1,81	1.368	2.324	7,0	6,0	102	136	4,8	3,6	13	17
SETOR TERCIÁRIO	0,77	0,77	10.223	20.050	52,4	51,4	1.463	2.658	68,6	71,0	7	8
TOTAL GERAL	1,00	1,00	19.493	38.994	100,0	100,0	2.132	3.743	100,0	100,0	9	10

Fonte: Elaboração do autor a partir de RAIS (2013).

A Tabela 8 apresenta valores do emprego formal para os anos de 2000 e 2010. Estes dois anos foram selecionados pois se pretende fazer uma comparação com as mesmas informações disponíveis nos Censos Demográficos do IBGE que só existem para esses anos. E como já foram apresentados valores mais detalhados em tabelas anteriores essa informação não será prejudicada. A primeira constatação é o crescimento do emprego no setor secundário: em 2000 apresentava 43,9%, valor que em 2010 aumentou para 45,8% do total do emprego toledano.

Assim, é possível constatar mais uma vez que as especializações mais fortes do município de Toledo se encontram no setor secundário, com grande destaque para o aumento visualizado nas indústrias de alta tecnologia, passando de um QL de 2,39 em 2000 para 8,73 em 2010, tendo aumentado o seu peso no setor industrial de 1,0% para 5,7%. Nesse grupo, a fabricação de produtos farmacêuticos era a que mais se destacava, o que é comprovado pelo QL de 30,34 em 2010. O segundo subsetor com alta concentração é o das indústrias de baixa tecnologia (QL de 2,16 em 2010), sendo a atividade de abate e preparação de produtos de carne e de pescado a que apresentou maior QL em 2010 com 8,48. No entanto, o peso do emprego no total decresceu de 35,3% para 30,5%.

Essas duas atividades além de serem as duas com maiores QLs nos anos analisados, também eram as que mais tinham peso no setor industrial como um todo. A atividade de abate e preparação de produtos de carne e de pescado era a que possuía maior peso no total de emprego, seguindo-se o comércio total e a administração pública.

Outras atividades industriais e de serviços têm aumentado também o seu peso no total de empregos, consolidando-se como especializações em Toledo. São os casos das atividades de confecção de artigos do vestuário que em 2010 representavam 2,5% do emprego total e registavam um QL de 1,02 em 2010, e da educação superior que representava 2,1% do emprego e um QL de 1,09 no mesmo ano. Mais uma vez, essas informações mostram que o município vem se destacando, também nas atividades de prestação de serviços não somente para a população local mas para a escala regional.

Um aspecto que foi mencionado no início deste capítulo era a questão de estar havendo a migração de pessoas para o município em busca de emprego no setor urbano Toledano⁴⁵. É possível confirmar pelas informações da Tabela 9, analisando internamente o setor industrial, que realmente são os subsetores de baixa tecnologia e de alta tecnologia os

⁴⁵ Os censos demográficos possuem uma informação que se refere a ocupação das pessoas (formais e informalmente empregadas) por setores e atividades econômicas e, além disso, é possível ainda perceber se estas pessoas são residentes no município ou não.

principais subsetores que ocupam pessoas no município de Toledo. Individualmente são as atividades da construção civil, do abate e preparação de produtos de carne, e da fabricação de produtos farmacêuticos que mais geram ocupações. No setor de serviços/comércio são as atividades pouco intensivas em conhecimento, especialmente das atividades do comércio e as outras atividades, seguido dos serviços intensivos em conhecimento, das atividades de atenção à saúde, que mais geram ocupação deste grande setor.

Tabela 9 - Pessoas ocupadas residentes e não residentes de Toledo e total do Paraná, por subsetores e intensidade tecnológica - 2000/2010

Atividades	Valores absolutos						Participação % no total subsetorial			
	2000			2010			2000		2010	
	Total	Toledo	Outros	Total	Toledo	Outros	Toledo	Outros	Toledo	Outros
SETOR PRIMÁRIO	7.679	7.608	71	8.687	8.535	152	99,1	0,9	98,3	1,7
Ind. extrativas	57	57	0	44	44	0	100,0	0,0	100,0	0,0
Ind. construção civil	3.234	3.129	105	4.878	4.578	300	96,8	3,2	93,8	6,2
SIUP	228	228	0	619	601	18	100,0	0,0	97,1	2,9
Ind. de alta tecnologia	328	318	10	1.829	1.739	90	96,9	3,1	95,1	4,9
Fab. de produtos farmacêuticos	307	297	10	1.786	1.696	90	96,7	3,3	95,0	5,0
Fab. aparelhos rádio, televisão, som e vídeo	8	8	0	43	43	0	100,0	0,0	100,0	0,0
Ind. de média-alta tecn.	511	511	0	567	545	22	100,0	0,0	96,1	3,9
Fab. tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura	153	153	0	95	95	0	100,0	0,0	100,0	0,0
Fab. outras máquinas e equipamentos de uso específico	192	192	0	161	161	0	100,0	0,0	100,0	0,0
Ind. de média-baixa tecn.	1.118	1.104	14	1.067	1.029	38	98,7	1,3	96,4	3,6
Fabricação de artigos de borracha	34	34	0	67	49	18	100,0	0,0	73,1	26,9
Fabricação de estruturas metálicas	431	417	14	470	463	7	96,8	3,2	98,5	1,5
Ind. de baixa tecnologia	7.675	7.367	308	12.955	11.988	967	96,0	4,0	92,5	7,5
Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	1.985	1.767	218	3.052	2.704	348	89,0	11,0	88,6	11,4
Confeção de artigos do vestuário	724	693	31	1.082	1.077	5	95,7	4,3	99,5	0,5
SETOR SECUNDÁRIO	13.151	12.714	437	21.959	20.524	1.435	96,7	3,3	93,5	6,5
Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia	156	156	0	419	371	48	100,0	0,0	88,5	11,5
Correio e outras atividades de entrega	57	57	0	85	73	12	100,0	0,0	85,9	14,1
Telecomunicações	59	59	0	91	84	7	100,0	0,0	92,3	7,7
Serviços intensivos em conhecimento	6.639	6.371	268	10.222	9.724	498	96,0	4,0	95,1	4,9
Atividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria	568	536	32	945	923	22	94,4	5,6	97,7	2,3
Atividades de atenção à saúde	970	943	27	1.860	1.761	99	97,2	2,8	94,7	5,3
Serviços pouco intensivos em conhecimento (SPIC)- TOTAL	17.350	16.933	417	25.395	24.366	1.029	97,6	2,4	95,9	4,1
SPIC - Comércio	8.117	7.920	197	12.571	12.147	424	97,6	2,4	96,6	3,4
SPIC - Transporte	1.931	1.883	48	1.996	1.857	139	97,5	2,5	93,0	7,0
SPIC - Alojamento e alimentação	1.548	1.519	29	1.981	1.920	61	98,1	1,9	96,9	3,1
SPIC - Adm pública	1.314	1.252	62	1.846	1.680	166	95,3	4,7	91,0	9,0
SPIC - outras	4.441	4.360	81	7.001	6.762	239	98,2	1,8	96,6	3,4
SETOR TERCIÁRIO	24.145	23.460	685	36.036	34.461	1.575	97,2	2,8	95,6	4,4
TOTAL GERAL	44.975	43.782	1.193	66.682	63.520	3.162	97,3	2,7	95,3	4,7

Fonte: Elaboração do autor a partir dos microdados dos censos demográficos do IBGE de 2000 e 2010.

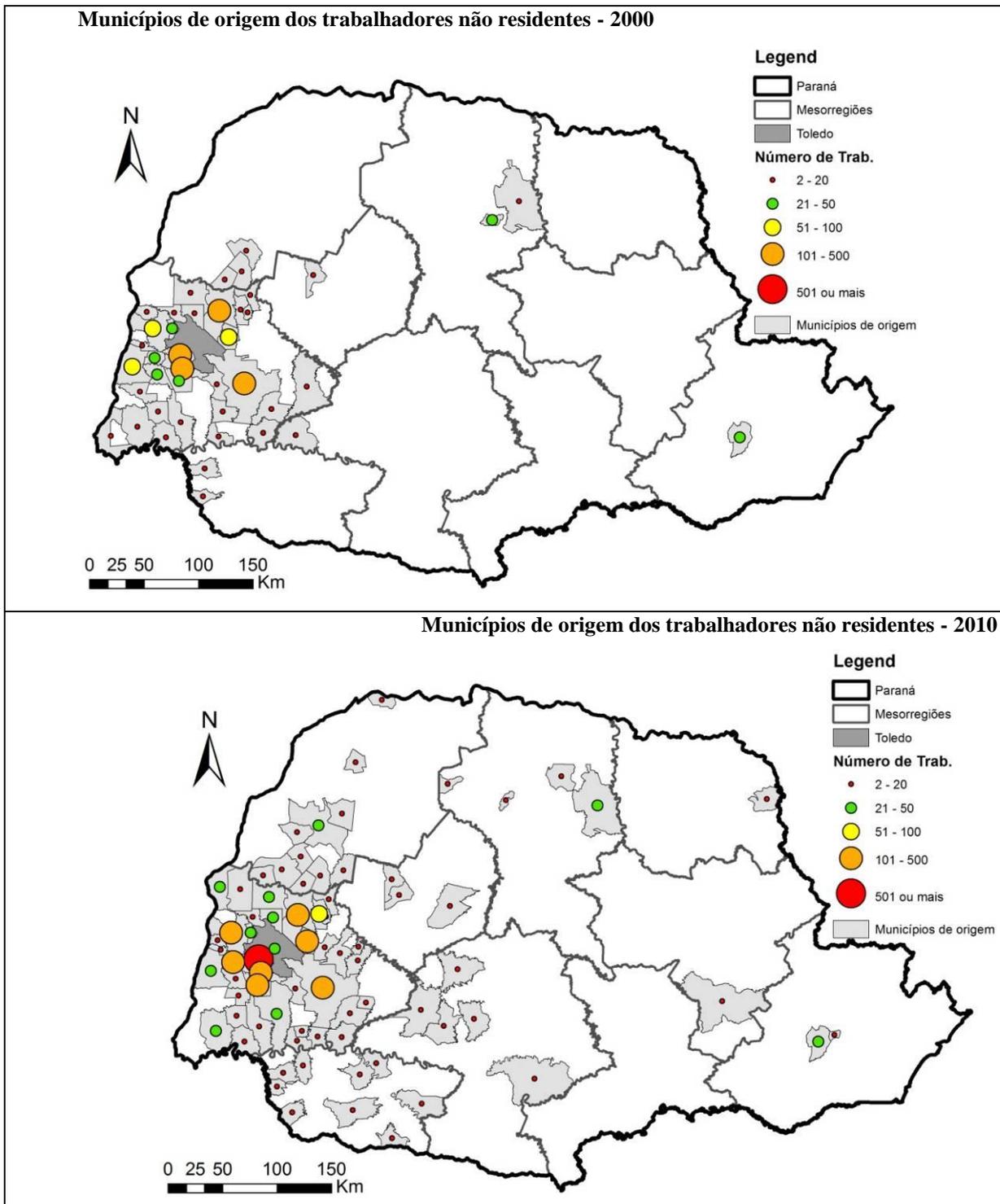
Entretanto outras informações chamam à atenção na Tabela 9. A primeira é em relação ao pessoal que é ocupado no município mas não residente. Essa informação é especialmente relevante nos subsetores dos serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia (com 11,5% das pessoas ocupadas e não residentes em 2010), da indústria de baixa tecnologia (com 7,5%) e na indústria da construção civil (com 6,2%). Quando se analisam em específico as atividades percebem-se percentuais ainda mais expressivos: a fabricação de artigos de borracha (com 26,9%), as atividades de correios e outras atividades de entrega (com 14,1%) e a atividade de abate e preparação de produtos de carne e de pescado (com 11,4%). Para o setor industrial, como um todo, a participação do pessoal ocupado e não residente era de 6,5% enquanto no setor de serviços/comércio era de 4,4%. Para o município, a participação do pessoal ocupado e não residente aumentou entre 2000 e 2010, passando de 2,7% para 4,7%. Os subsetores das indústrias extrativas; das atividades de fabricação de rádio, televisão, som e vídeo; e de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos de uso específico, apesar de apresentarem baixo valor absoluto apresentaram 100% de população ocupada e residente em Toledo.

É possível reforçar a afirmação de que Toledo tem consolidado cada vez mais sua condição de polo regional e de ofertante de emprego para a região. Além disso, é possível perceber que está havendo um alargamento da bacia de empregos de Toledo, e essa informação pode ser confirmada pela Figura 52.

Entre 2000 e 2010 aumentou de 41 para 75 o número de municípios que possui, pelo menos, dois trabalhadores que se desloca para Toledo para trabalhar, ou seja, correspondendo a um aumento de 82,9%. Percebe-se que a maioria dos empregados vem de municípios do Oeste do Paraná e principalmente aos municípios vizinhos de Toledo, mas o número de municípios das mesorregiões Sudoeste, Centro-Sul, Centro Ocidental e Noroeste aumentou significativamente no período.

Os municípios mais significativos em 2000 eram: Ouro Verde do Oeste com 156 pessoas que trabalhavam em Toledo, Cascavel com 149, São Pedro do Iguçu com 130, e Assis Chateaubriand com 102. No ano de 2010 o município de Ouro Verde do Oeste passou para a categoria dos acima de 500 com 563 pessoas trabalhando em Toledo, e os municípios com mais de 100 empregados aumentou, sendo eles: Cascavel com 449, São Pedro do Iguçu com 416, Assis Chateaubriand com 264, Vera Cruz do Oeste com 224, São José das Palmeiras com 180, Marechal Cândido Rondon com 174, e Tupãssi com 106.

Figura 52 - Municípios de origem das pessoas ocupadas e não residentes que trabalham em Toledo - 2000/2010



Fonte: Elaboração do autor a partir dos microdados dos censos demográficos do IBGE de 2000 e 2010.

Esses números mostram que os municípios vizinhos veem em Toledo uma fonte significativa de opções para se trabalhar. A diversificação da estrutura produtiva de Toledo a partir de 2000 pode justificar parcialmente o aumento destes valores. É interessante como os

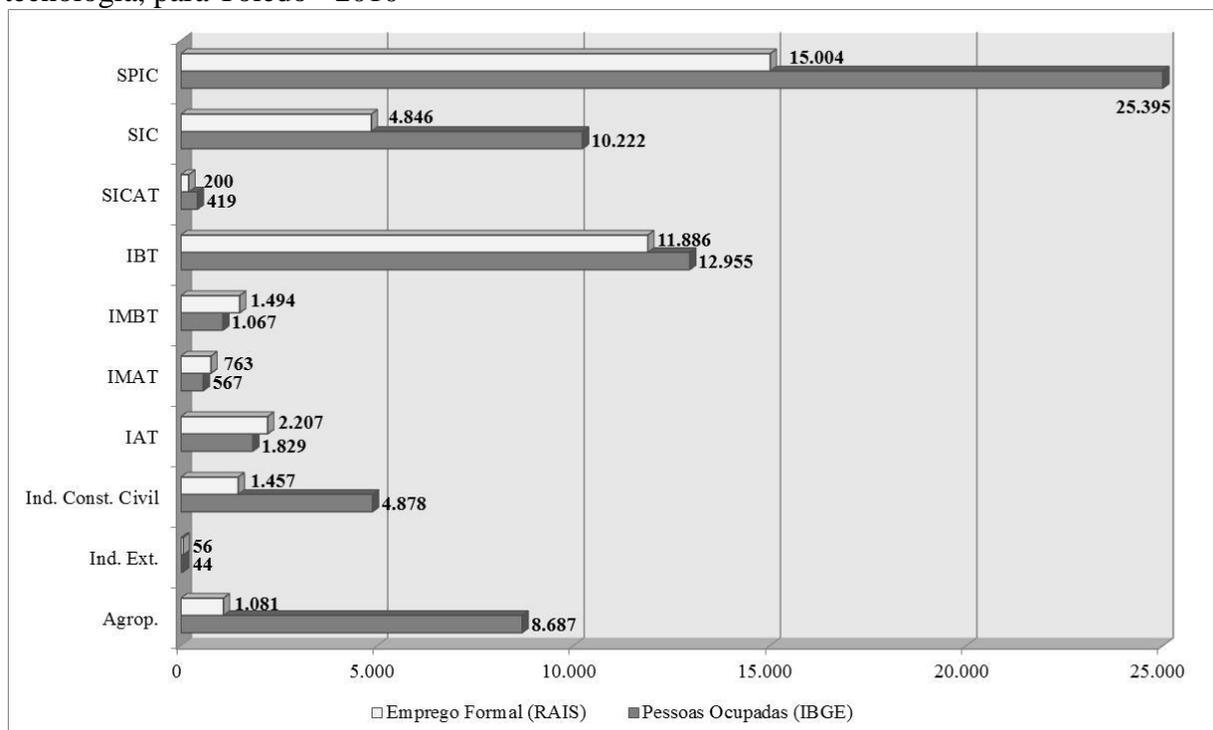
valores absolutos de alguns municípios aumentaram. Muitos são municípios pequenos, onde não existe uma oferta diversificada de emprego e a população tem que se deslocar para outros lugares. Por exemplo, de Ouro Verde do Oeste onde havia 156 pessoas em 2000 que trabalhavam em Toledo, em 2010 passou para 563. Ouro Verde do Oeste possuía em 2010 cerca de 5.692, ou seja, nesse ano quase 9,9% da população se deslocava para Toledo, isso levando em consideração a população total e não a população em idade ativa, que se for comparada esse número aumentaria para 11,4%.

Uma segunda informação, que ainda merece ser enfatizada, é a análise do valor absoluto para as indústrias de alta tecnologia apresentados pela Tabela 9, onde o número foi menor se comparado com os dados apresentados pela Tabela 8 sobre o emprego formal. Isso pode ter acontecido pois nessa situação é o indivíduo que menciona, na hora do recenseamento, a atividade em que ele trabalha, e pode ter havido equívocos na hora de especificar o tipo de subsetor que o mesmo se enquadrava. Isso já não aconteceu quando se analisam os subsetores tradicionais, os de baixa tecnologia: agora os valores absolutos para as pessoas ocupadas são maiores se comparados aos do emprego formal, demonstrando que existem muitas pessoas que trabalham informalmente nesses subsetores.

Especialmente sobre a questão das ocupações formais e informais, e a partir das informações apresentadas pelas Tabelas 9 e 8, é possível demonstrar a dimensão do fenômeno da informalidade no município comparando o número de pessoas ocupadas a partir dos censos demográficos do IBGE com o número do emprego formal disponibilizado pela RAIS. O Gráfico 24 apresenta essa comparação expondo uma síntese sobre a informalidade do trabalho em Toledo para o ano de 2010.

As atividades terciárias, a indústria da construção civil e, em geral, a de baixa tecnologia, eram as que apresentam a maior parcela de trabalho informal. Interessante foram os números das indústrias com maior intensidade de tecnologia (IMAT, IMBT e IAT) que apresentaram emprego formal maior que o número de pessoas ocupadas, revelando a proveniência de mão de obra de municípios vizinhos. Por outro lado, os números comprovam que a maior informalidade está na agropecuária: das 8.687 pessoas ocupadas com atividades relacionadas à agropecuária somente 1.081 eram empregadas formalmente. No contexto do município, de um total de 66.682 pessoas ocupadas em 2010, somente 38.994 estavam formalmente empregadas, ou seja, 58,5%.

Gráfico 24 - Número de pessoas ocupadas a partir dos censos demográficos do IBGE e número do emprego formal disponibilizado pela RAIS, por subsetores e intensidade de tecnologia, para Toledo - 2010



Fonte: Elaboração do autor a partir dos microdados do IBGE dos censos demográficos de 2010 e de RAIS (2015).

Para além das questões sobre as atividades que mais crescem, sobre a informalidade e sobre a bacia de emprego, outra questão que sempre se levanta é se as atividades que mais demandam emprego exigem um emprego mais qualificado ou não. A partir dos dados apresentados pela Tabela 8, selecionaram-se as duas atividades de maior especialização (maior QL) no ano de 2010 para um detalhamento maior sobre o nível de instrução e das ocupações exercidas em cada atividade. Selecionou-se esse ano pois, apesar de haver informações para 2013 pela RAIS, a informação disponibilizada pelos censos demográficos do IBGE é mais rica em detalhes. Nessa seleção, as atividades que mais se destacaram foram a produção de produtos farmacêuticos com QL de 30,34, e o abate e preparação de produtos de carne e de pescado com QL de 8,48.

Conforme mostra a Tabela 10, o número de pessoas ocupadas na atividade de fabricação de produtos farmacêuticos aumentou 469,8% entre 2000 e 2010, representando em valores absolutos, mais 1.400 pessoas ao serviço. Interessante observar que deste número a maioria possuía um nível de instrução com ensino médio completo e/ou superior incompleto (51,9%) e um bom percentual (20,4%) com superior completo. Esta informação mostra que esta atividade exige uma qualificação maior dos seus empregados, tanto dos que residem em

Toledo como dos que vêm de outros municípios. A Tabela 10 ainda mostra que esta atividade emprega em todos os níveis de ocupações, inclusive os profissionais das ciências e intelectuais, confirmando a exigência de pessoal qualificado que este tipo de atividade exige.

Tabela 10 - Distribuição por ocupações e níveis de instrução das pessoas ocupadas no subsetor de fabricação de produtos farmacêuticos em Toledo - 2000/2010

Ano	NÍVEL DE INSTRUÇÃO (Toledo)						NÍVEL DE INSTRUÇÃO (Outros municípios)					
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total
2000												
a) Diretores e gerentes	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0
b) Prof. das ciências e intelectuais	19	-	-	13	-	32	-	-	-	-	-	0
c) Téc. e profissionais de nível médio	-	8	6	-	-	14	-	-	-	-	-	0
d) Trab. de apoio administrativo	7	5	8	-	-	20	-	-	-	-	-	0
e) Trab. dos serv., vend. com. e mercados	8	-	-	-	-	8	-	-	4	-	-	4
f) Trab. qualif. const., operadores de instalações e máq., mont. ocup. Elem.	6	91	127	-	-	224	-	-	6	-	-	6
g) Mal definidos	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0
TOTAL EM 2000	40	104	141	13	0	298	0	0	10	0	0	10
2010												
a) Diretores e gerentes	9	-	-	18	-	27	-	-	-	-	-	0
b) Prof. das ciências e intelectuais	9	11	81	90	-	191	-	-	-	-	-	0
c) Téc. e profissionais de nível médio	-	29	34	53	-	116	-	3	6	3	-	12
d) Trab. de apoio administrativo	8	8	204	37	16	273	-	-	-	-	-	0
e) Trab. dos serv., vend. com. e mercados	27	8	68	39	-	142	-	-	-	-	-	0
f) Trab. qualif. const., operadores de instalações e máq., mont. ocup. Elem.	183	214	480	31	-	908	9	8	52	6	3	78
g) Mal definidos	-	11	-	30	-	41	-	-	-	-	-	0
TOTAL EM 2010	236	281	867	298	16	1.698	9	11	58	9	3	90
2010 - 2000												
a) Diretores e gerentes	9	-	-	18	-	27	-	-	-	-	-	0
b) Prof. das ciências e intelectuais	-10	11	81	77	-	159	-	-	-	-	-	0
c) Téc. e profissionais de nível médio	-	21	28	53	-	102	-	3	6	3	-	12
d) Trab. de apoio administrativo	1	3	196	37	16	253	-	-	-	-	-	0
e) Trab. dos serv., vend. com. e mercados	19	8	68	39	-	134	-	-	-4	-	-	-4
f) Trab. qualif. const., operadores de instalações e máq., mont. ocup. Elem.	177	123	353	31	-	684	9	8	46	6	3	72
g) Mal definidos	-	11	-	30	-	41	-	-	-	-	-	0
TOTAL (2010 - 2000)	196	177	726	285	16	1.400	9	11	48	9	3	80

Fonte: Elaboração do autor a partir dos microdados dos censos demográficos do IBGE de 2000 e 2010.

Notas: **1-** Sem instrução e fundamental incompleto, **2-** Fundamental completo e médio incompleto, **3-** Médio completo e superior incompleto, **4-** Superior completo, **5-** Não determinado / **a)** Diretores e gerentes, **b)** Profissionais das ciências e intelectuais, **c)** Técnicos e profissionais de nível médio, **d)** Trabalhadores de apoio administrativo, **e)** Trabalhadores dos serviços, vendedores dos comércios e mercados, **e)** Trabalhadores qualificados, operários e artesãos da construção, das artes mecânicas e outros ofícios, operadores de instalações e máquinas e montadores e ocupações elementares, **f)** Mal definidos.

Já a Tabela 11 mostra os resultados para o subsetor de distribuição de abate e preparação de produtos da carne e pescado. Percebe-se que, entre 2000 e 2010, essa atividade aumentou em 53,1% o número de pessoas ocupadas, sendo a grande maioria com menor nível de instrução (68,8%, sem instrução ou com o fundamental incompleto). Analisando o total de

peças ocupadas em 2010 nota-se que o total de pessoas com esse nível de instrução era de 34,3%, seguido do nível médio completo e superior incompleto com 33,4%, e do fundamental completo e médio incompleto com 27,3%.

Tabela 11 - Distribuição por ocupações e níveis de instrução das pessoas ocupadas no subsetor de abate e preparação de produtos de carne e pescado em Toledo - 2000/2010

Ano	NÍVEL DE INSTRUÇÃO (Toledo)					NÍVEL DE INSTRUÇÃO (Outros municípios)				
	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total
2000										
a) Diretores e gerentes	-	-	9	-	20	-	-	-	-	0
b) Prof. das ciências e intelectuais	-	-	-	30	30	-	-	-	-	0
c) Téc. e profissionais de nível médio	9	-	34	20	63	-	-	-	-	0
d) Trab. de apoio administrativo	-	65	34	-	99	-	-	-	6	6
e) Trab. dos serv., vend. com. e mercados	20	-	-	-	20	-	-	-	-	0
f) Trab. qualif. const., operadores de instalações e máq., mont. ocup. Elem.	244	673	530	70	1.517	8	74	128	4	214
g) Mal definidos	10	8	-	-	18	-	-	-	-	0
TOTAL EM 2000	283	746	607	131	1.767	8	74	128	10	220
2010										
a) Diretores e gerentes	-	-	-	13	13	-	-	-	-	0
b) Prof. das ciências e intelectuais	8	-	22	54	84	-	-	-	-	0
c) Téc. e profissionais de nível médio	21	50	145	23	239	-	-	-	-	0
d) Trab. de apoio administrativo	124	180	181	32	517	30	12	30	-	72
e) Trab. dos serv., vend. com. e mercados	28	20	21	-	69	-	-	2	-	2
f) Trab. qualif. const., operadores de instalações e máq., mont. ocup. Elem.	738	470	534	14	1.756	79	75	112	3	269
g) Mal definidos	9	18	-	-	27	-	2	-	-	2
TOTAL EM 2010	928	738	903	136	2.705	109	89	144	3	345
2010 – 2000										
a) Diretores e gerentes	-	-	-9	2	-7	-	-	-	-	0
b) Prof. das ciências e intelectuais	8	-	22	24	54	-	-	-	-	0
c) Téc. e profissionais de nível médio	12	50	111	3	176	-	-	-	-	0
d) Trab. de apoio administrativo	124	115	147	32	418	30	12	30	-6	66
e) Trab. dos serv., vend. com. e mercados	8	20	21	-	49	-	-	2	-	2
f) Trab. qualif. const., operadores de instalações e máq., mont. ocup. Elem.	494	-203	4	-56	239	71	1	-16	-1	55
g) Mal definidos	-1	10	-	-	9	-	2	-	-	2
TOTAL (2010 – 2000)	645	-8	296	5	938	101	15	16	-7	125

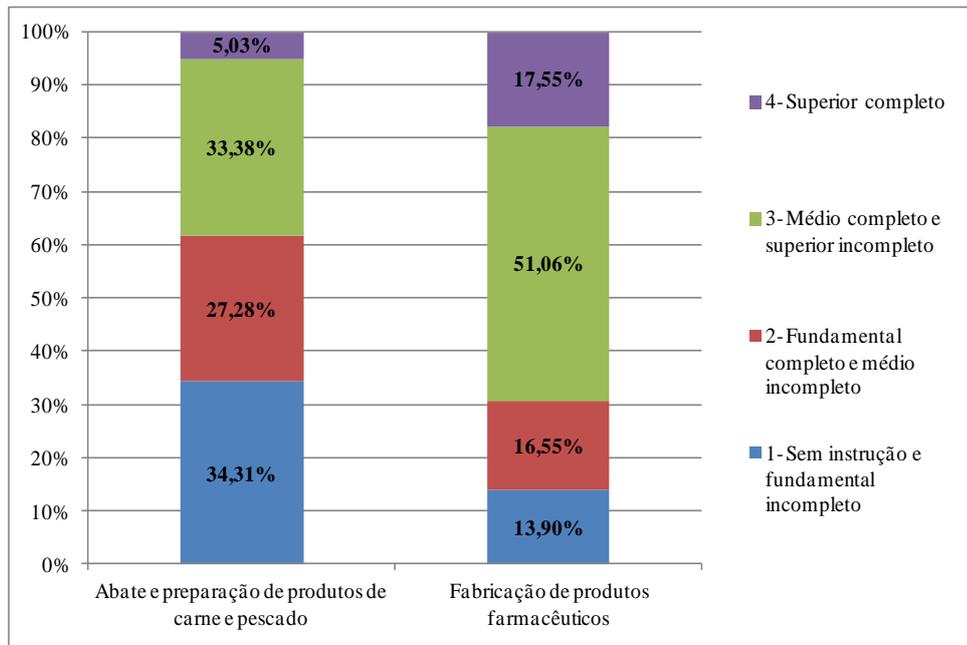
Fonte: Elaboração do autor a partir dos microdados dos censos demográficos do IBGE de 2000 e 2010.

Notas: **1-** Sem instrução e fundamental incompleto, **2-** Fundamental completo e médio incompleto, **3-** Médio completo e superior incompleto, **4-** Superior completo / **a)** Diretores e gerentes, **b)** Profissionais das ciências e intelectuais, **c)** Técnicos e profissionais de nível médio, **d)** Trabalhadores de apoio administrativo, **e)** Trabalhadores dos serviços, vendedores dos comércios e mercados, **e)** Trabalhadores qualificados, operários e artesãos da construção, das artes mecânicas e outros ofícios, operadores de instalações e máquinas e montadores e ocupações elementares, **f)** Mal definidos.

Quando se agregam as informações sobre o nível de instrução para o total dos subsetores e se compara é mais fácil perceber o quanto a atividade de produção de produtos farmacêuticos exige uma qualificação mais elevada dos seus funcionários em relação ao

subsetor de abate e preparação de produtos da carne e pescado. Esses resultados são apresentados pelo Gráfico 25.

Gráfico 25 - Pessoas ocupadas nas atividades de abate e preparação de produtos de carne e pescado e de fabricação de produtos farmacêuticos, por nível de instrução, do município de Toledo - 2010



Fonte: Elaboração do autor a partir dos microdados do censo demográfico do IBGE de 2010.

O crescimento do emprego que exige maior qualificação proporcionou um maior multiplicador de renda e emprego em outros setores da economia, o que se tem tornado muito positivo para a estrutura produtiva em geral.

Essa mesma informação sobre o nível de instrução da população ocupada do município de Toledo também se destaca quando se compara com o Estado do Paraná e o Brasil, conforme detalha a Tabela 12 a respeito do percentual de população economicamente ativa (PEA) e ocupada, em relação ao nível de instrução e a naturalidade em relação ao município de origem.

Tabela 12 - Pessoas economicamente ativas ocupadas, por condição de atividade, segundo a naturalidade em relação ao município e à unidade da federação e o nível de instrução - 2010

Localização	Naturalidade em relação ao município e à unidade da federação em %	Total	Sem instrução e fundamental incompleto	Fundamental completo e médio incompleto	Médio completo e superior incompleto	Superior completo	Não determinado
Brasil	Total	86.353.839	33.204.553	15.347.913	26.482.072	10.940.303	378.998
	Naturais do município (%)	55,8	53,4	56,7	58,3	55,0	66,5
	Não naturais do município (%)	44,2	46,6	43,3	41,7	45,0	33,5
	Naturais da UF (%)	82,0	80,0	82,4	84,0	82,1	86,4
	Não naturais da UF (%)	18,0	20,0	17,6	16,0	17,9	13,6
Estado do Paraná	Total	5.307.823	1.982.611	1.011.214	1.560.751	733.949	19.298
	Naturais do município (%)	47,6	43,1	51,1	51,5	46,3	58,6
	Não naturais do município (%)	52,4	56,9	48,9	48,5	53,7	41,4
	Naturais da UF (%)	82,6	80,2	86,1	85,2	78,6	87,3
	Não naturais da UF (%)	17,4	19,8	13,9	14,8	21,4	12,7
Município de Toledo	Total	66.967	23.105	13.932	20.111	9.621	197
	Naturais do município (%)	35,8	26,1	41,7	42,4	36,5	34,5
	Não naturais do município (%)	64,2	73,9	58,3	57,6	63,5	66,0
	Naturais da UF (%)	74,7	64,6	82,1	81,4	73,9	73,6
	Não naturais da UF (%)	25,3	35,4	17,9	18,6	26,1	26,4

Fonte: Elaboração do autor a partir de IBGE (2015).

O que mais chama à atenção nas informações sobre Toledo era em relação ao percentual de PEA total não natural do município. Analisando-se o total foi possível verificar que somente 35,8% da PEA ocupada era natural de Toledo, enquanto 38,9% era natural do Paraná e 25,3% era natural de outras UFs. Esses valores eram bastante superiores em relação às mesmas participações que o Estado e o Brasil possuía naquele ano. Por exemplo, para o Brasil em 2010, a média de PEA ocupada natural do mesmo município era de 55,8% e no Paraná de 47,6%.

Quando se analisam os níveis de instrução percebe-se que os níveis que possuíam maior PEA que não eram naturais de Toledo, eram sem instrução e o fundamental incompleto (menos de 9 anos de estudos) e o superior completo, seguindo a mesma tendência do restante do Brasil mas com percentuais bastante superiores.

Essa informação reforça o que foi mencionado no início deste capítulo em relação à atração de pessoas de outras regiões do Paraná e do Brasil. O município deve estar preparado e ordenado para receber essa população que migra para o município em busca de ocupações e trabalho.

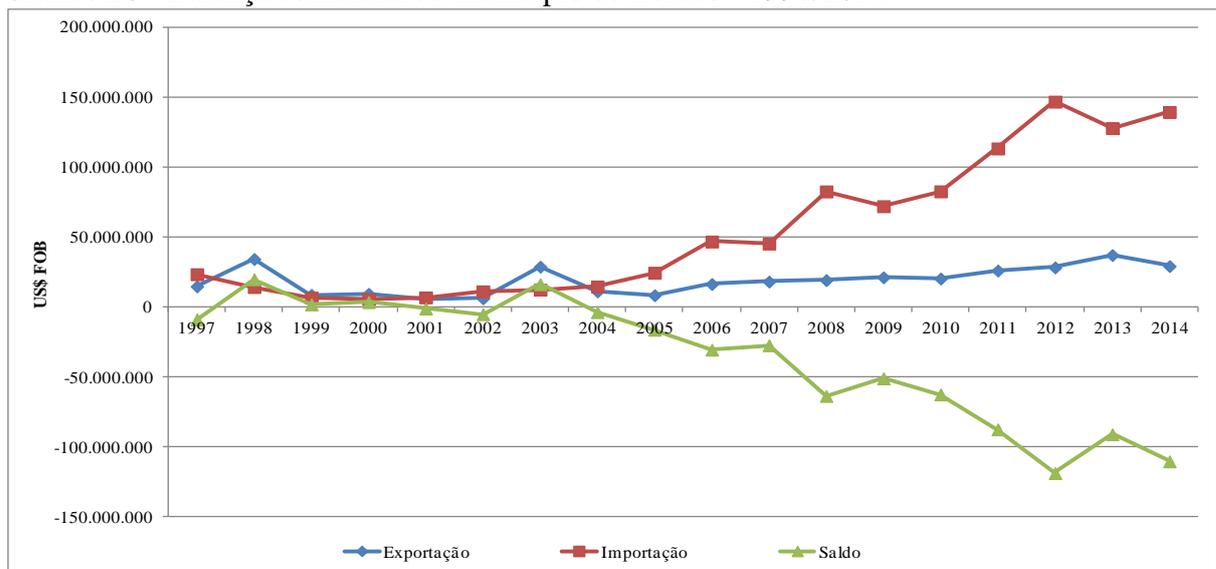
Outra informação sobre a estrutura produtiva do município, que será destacada no próximo item, são as suas relações com o exterior se tratando de mercado consumidor ou de compra de matérias-primas, ou seja, as exportações e as importações.

7.1.2 Exportações e importações: a balança comercial de Toledo-PR

Um primeiro olhar pode ser realizado levando-se em conta a balança comercial de Toledo presente no Gráfico 26. Para essa informação foi possível coletar dados somente a partir de 1997.

Pode-se verificar através dos resultados do saldo comercial de Toledo que este foi negativo para a maior parte do período. Até 2004 podem-se constatar, pelo menos, quatro anos com saldos positivos, e outros quatro negativos. A partir de 2004 os saldos foram cada vez mais negativos. A explicação para esse comportamento foi o aumento considerável do volume de importações realizadas pelo município, sem apresentar o mesmo crescimento do volume exportado. Entre 2004 e 2014, as exportações aumentaram 159,7%, mas o volume importado aumentou 841,3% no mesmo período, tendo se refletido em um saldo negativo de grande valor absoluto.

Gráfico 26 - Balança comercial do município de Toledo - 1997/2014

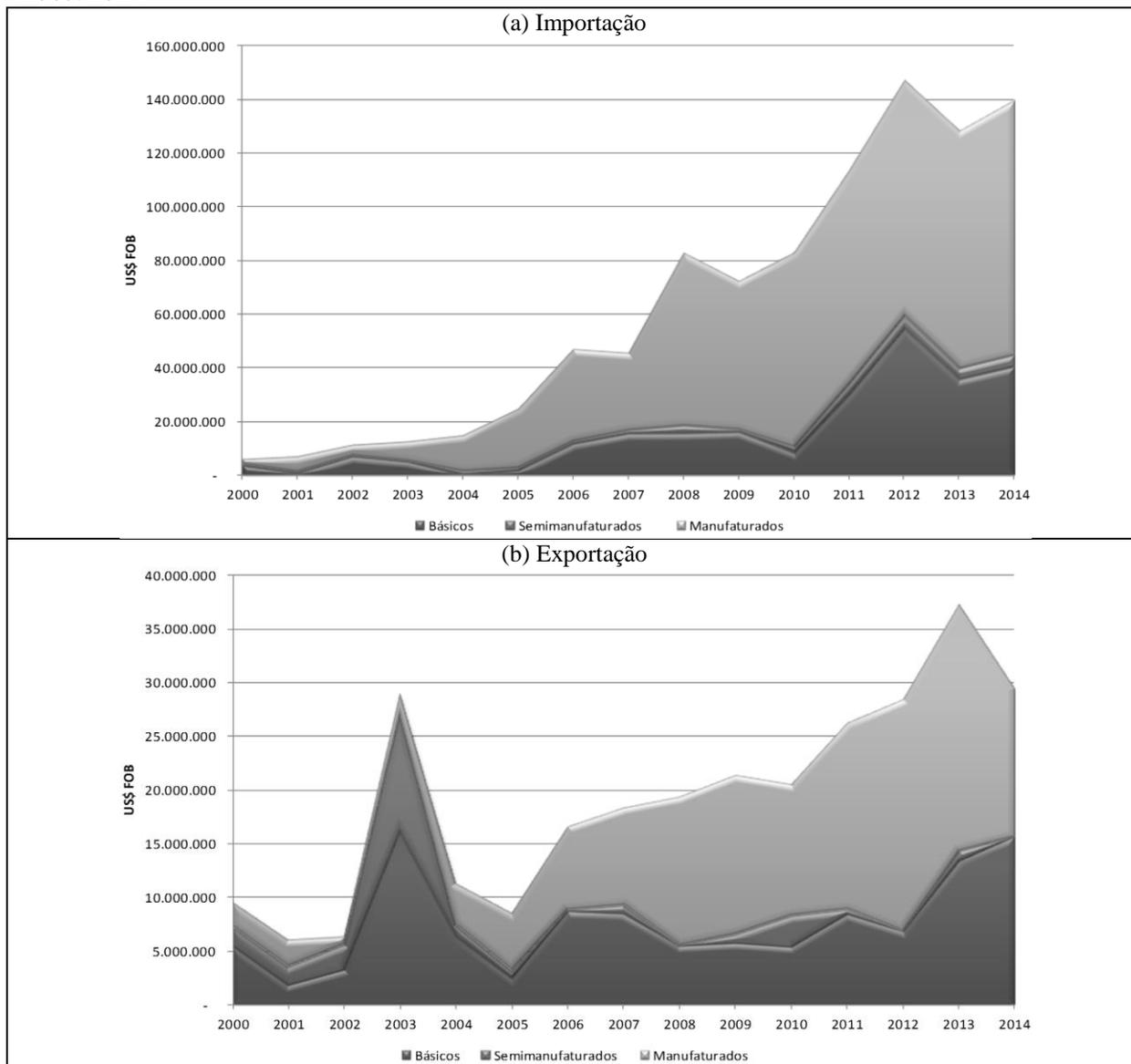


Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

Essa informação também reflete outra informação de destaque: a produção industrial de Toledo destina-se, em sua maioria, a clientes nacionais e não internacionais. Mas não se pode deixar de ressaltar que o volume exportado aumentou e isso mostra que a demanda internacional da produção do município também apresentou aumentos. O Gráfico 27 detalha um pouco mais essas informações ao mostrar que, dos volumes importados e exportados, a

maior parte de ambos é de produtos já manufacturados⁴⁶. Quando se analisam as importações, é possível verificar que, em todos os anos, os maiores valores se encontravam nos produtos manufacturados e que este valor aumentou consideravelmente a partir de 2003. Mesmo os produtos semimanufacturados e os básicos também apresentaram aumentos a partir, principalmente, de 2006.

Gráfico 27 - Importação e Exportação totais do município de Toledo, por fator agregado - 2005/2014



Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

⁴⁶ De acordo com MDIC (2015), os produtos básicos são aqueles que possuem características próximas ao estado em que são encontrados na natureza, ou seja, com um baixo grau de elaboração. São exemplos desse grupo minérios e produtos agrícolas (soja em grão, carne in natura, milho em grão, etc.). Já os produtos industrializados são os que sofreram transformação substantiva. Esse grupo se divide em produtos semimanufacturados que são aqueles que ainda não estão em sua forma definitiva de uso, quer final quer intermediário, pois deverão passar por outro processo produtivo para se transformarem em produto manufacturado (ex.: óleo de soja em bruto => óleo de soja em refinado; produtos semimanufacturados de ferro/aço => laminados planos; etc.), e os produtos manufacturados que já estão em sua forma definitiva de uso.

Para as exportações, enquanto até 2003 os básicos e semimanufaturados tinham praticamente a mesma magnitude que os manufaturados, a partir de 2004 os manufaturados ganham cada vez mais participação, e isso é uma informação muito positiva, pois quanto mais transformado o produto no local, mais valor é agregado a ele. Mesmo assim, quando se comparam os valores absolutos das importações e exportações um simples olhar no eixo vertical dos valores monetários (US\$ FOB) mostra a grande diferença que existe entre eles. Um dos desafios do município é o de aumentar as exportações dos produtos manufaturados.

Sobre os produtos importados e exportados, os Quadros 25 e 26 apresentam informações adicionais.

Quadro 25 - Participação dos principais produtos no total exportado pelo município de Toledo - 2005/2014

2005		2014	
Descrição do Produto	%	Descrição do Produto	%
Outros grãos de soja, mesmo triturados	29,2	Soja, mesmo triturada	44,9
Outros calçados de couro natural, c/biqueira prot.de metal	12,9	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural	11,1
Fio algodão>=85%,simples,fibra n/pent.232.56<=t<714.29d	11,1	Preparações dos tipos utilizados na alimentação de animais	10,6
Cervejas de malte	8,2	Cervejas de malte.....	10,0
Fio algodão>=85%,cru,simpl.fibra pent.192.3d<=t<232.56d	8,2	Outras preparações e conservas de carne, miudezas ou sangue...	9,5
Madeira de ipê, serrada/cortada em folhas, etc. esp>6mm	4,8	Carnes de animais da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas.....	5,5
Outros calçados de couro natural	4,7	Azubos ou fertilizantes de origem animal/vegetal, etc.	2,7
Outras máquinas de moldar borracha/plast. por insuflação	3,5	Azubos (fertilizantes) minerais ou químicos, contendo dois ou três dos seguintes elementos fertilizantes: azoto (nitrogênio), fósforo e potássio; outros adubos (fertilizantes); produtos do presente capítulo apresentados em tabletes ou formas semelhantes,	1,6
Portas, respect. caixilhos, alizares e soleiras, de madeira	3,5	Máquinas e aparelhos, para trabalhar borracha ou plástico ou para fabricação de produtos dessas matérias, não especificados nem compreendidos em outras posições deste capítulo	1,1
Outros calçados de couro natural, cobrindo o tornozelo	3,0		
Madeira de não coníferas, perfilada	2,9		
Outras madeiras serradas/cortadas em folhas, etc. esp>6mm	2,6		
Fio algodão>=85%,simples,fibra pent.232.56d<=t<714.29d	1,7		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS	96,1	TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS.....	97,0
TOTAL DOS DEMAIS PRODUTOS.....	3,9	TOTAL DOS DEMAIS PRODUTOS.....	3,0

Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

O Quadro 25 mostra que, dos valores exportados, o principal produto se relaciona com a agricultura do município, com a soja. Esse produto aumentou seu valor exportado entre 2005 e 2014. Os demais produtos exportados são mais diversificados e quanto à sua fonte, predominam os manufaturados, como os casos do calçado, dos alimentos e bebidas, e máquinas e equipamentos.

Já sobre os produtos importados, as informações estão destacadas no Quadro 26.

Quadro 26 - Participação dos principais produtos no total importado pelo município de Toledo - 2005/2014

2005		2014	
Descrição do Produto	%	Descrição do Produto	%
Outras preparações para alimentação de animais	14,7	Milho	28,3
Maquinas e aparelhos p/prepar.de carnes	7,0	Antibióticos.....	11,1
Milho em grão, exceto para semeadura	6,2	Compostos heterocíclicos (nitrogênio).....	9,6
Outras albuminas, albuminatos e outros deriv. das albuminas	5,6	Preparações dos tipos utilizados na alimentação de animais	4,3
Outros aparelhos/disposit.p/prepar.de bebidas quentes, etc.	4,0	A adubos (fertilizantes) (...)	4,2
Outros cloretos de potássio	3,9	Enzimas (...)	4,0
Outras maqs. e apars. p/ prepar/ fabr. indal. de alimentos, etc.	3,8	Hormonas, prostaglandinas, tromboxanos e leucotrienos, naturais ou reproduzidos por síntese (...)	3,4
Halquinol, misturas de éteres dimetilicos de ácidos, etc.	3,7	Medicamentos (...)	3,4
Farinhas, pos, "pellets" de peixes, improprs.p/alim.humana	3,2	Compostos de função carboxiimida (...)	3,3
Outras enzimas preparadas	2,9	Farinhas, pó e pellets, de carnes, miudezas, peixes ou crustáceos, moluscos ou outros invertebrados aquáticos, impróprios para a alimentação humana; torresmos	1,9
Partes de máquinas e aparelhos p/avicultura	2,1	Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura ou apicultura (...)	1,8
Superfosfato, teor de pentóxido de fósforo (p2o5)>45%	2,1	Agglutinantes preparados para moldes ou para núcleos de fundição; produtos químicos e preparações das indústrias químicas ou das indústrias conexas (...)	1,8
Amoxicilina e seus sais	1,9	A adubos (fertilizantes) minerais ou químicos, potássicos.....	1,8
Eritromicina e seus sais	1,7	Ácidos monocarboxílicos acíclicos não saturados e ácidos monocarboxílicos cíclicos (...)	1,6
Lactose e xarope de lactose, peso>=99% de lactose,etc.	1,3	Compostos de função carboxiamida; compostos de função amida do ácido carbônico.....	1,4
Metronidazol e seus sais	1,2	Compostos aminados de funções oxigenadas.....	1,2
		Máquinas para preparação de matérias têxteis; máquinas para fiação, dobragem ou torção de matérias têxteis (...)	1,2
		Matérias vegetais ou minerais de entalhar, trabalhadas, e suas obras.....	1,1
		Gorduras, óleos e respectivas frações, de peixes ou de mamíferos marinhos, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	1,1
		Sulfonamidas	1,0
TOTAL DOS PRODUTOS PRINCIPAIS	65,5	TOTAL DOS PRODUTOS PRINCIPAIS	87,7
TOTAL DOS DEMAIS PRODUTOS	34,5	TOTAL DOS DEMAIS PRODUTOS.....	12,3

Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

Um primeiro olhar sobre os tipos de produtos importados pelo município mostra o aumento da importação de milho entre 2005 e 2014. O aumento da demanda das indústrias de rações do município pode explicar parcialmente essa informação. Por outro lado, é visível o aumento da participação (em número diversificado de produtos e de valores) dos produtos que são matérias-primas para a indústria farmacêutica. O desenvolvimento e produção de produtos mais intensivos em tecnologia e conhecimento se tornam outro desafio para o município, de modo a não ficar dependente da importação dos mesmos e, pelo contrário, ter a oportunidade de se tornar exportador no longo prazo.

Quando se trata do destino das exportações e da origem dos produtos importados, os Quadros 27 e 28 trazem maiores detalhes.

Quadro 27 - Destino, por países, do total exportado pelo município de Toledo - 2005/2014

2005		2014	
País	%	País	%
Chile	16,1	China	26,4
Argentina	16,0	Paraguai	15,3
Espanha	14,9	Chile	10,4
China	11,2	Japão.....	8,9
Paraguai	8,1	Argentina	7,8
Uruguai	7,0	Tailândia.....	7,6
Portugal	5,3	Bolívia	6,5
Ira, Republica Islâmica do	4,9	Uruguai	6,1
Alemanha	3,5	Colômbia	3,1
Bolívia	3,4	Gana	2,1
Itália	3,1	Coreia do sul.....	1,6
Estados unidos	2,6	Angola	1,2
Venezuela	1,7		
América do Sul	52,3	América do Sul	49,3
Europa	26,8	Ásia e Oriente Médio.....	44,4
Ásia e Oriente Médio.....	16,1	África.....	3,3
América do Norte (EUA).....	2,6	Europa	-
África.....	-	América do Norte (EUA)	-
TOTAL DOS PAÍSES PRINCIPAIS	97,7	TOTAL DOS PAÍSES PRINCIPAIS	97,0
TOTAL DOS DEMAIS PAÍSES.....	2,3	TOTAL DOS DEMAIS PAÍSES.....	3,1

Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

Interessante observar pelo Quadro 27 que houve uma mudança na hierarquia dos principais destinos das exportações de Toledo entre 2005 e 2014. Dentre as principais mudanças, destaca-se o crescimento da China como principal destino de exportação. Mesmo com o crescimento da China, e da Ásia como um todo, é preciso levar em consideração que o continente com maior participação continua a ser a América do Sul, principalmente o Paraguai, Chile e Argentina. Aumentar as relações com os países vizinhos e os demais países do continente sul-americano pode ser uma política que o município poderá utilizar no futuro para aumentar a sua internacionalização.

Da mesma forma que houve mudança de hierarquia dos destinos de exportação, também se pode visualizar mudanças nas origens das importações, conforme mostra o Quadro 28.

Quadro 28 - Origem, por países, do total importado pelo município de Toledo - 2005/2014

2005		2014	
País	%	País	%
Países baixos (Holanda)	15,7	Paraguai	28,4
Índia	11,8	China.....	21,8
Estados unidos	11,4	Índia.....	18,7
China	11,1	México.....	5,4
Argentina	8,4	Canadá.....	5,2
Paraguai	6,8	Argentina.....	4,0
Alemanha	5,7	Chile	3,2
Chile	3,8	Itália.....	2,8
Rússia, Federação da	3,5	Estados Unidos	2,0
Finlândia	2,4	Belarus.....	1,8
Itália	2,4	Alemanha.....	1,2
Canadá	1,5	Bélgica.....	1,2
Dinamarca	1,5		
Polônia	1,5		
Bulgária	1,3		
Espanha	1,3		
Suécia	1,2		
Franca	1,0		
Europa.....	28,3	Ásia e Oriente Médio.....	40,6
Ásia e Oriente Médio	23,0	América do Sul	35,6
América do Sul	19,0	América do Norte	12,5
América do Norte.....	12,9	Europa.....	7,0
Rússia.....	3,5	África.....	-
África	-	Rússia.....	-
TOTAL DOS PAÍSES PRINCIPAIS	92,4	TOTAL DOS PAÍSES PRINCIPAIS	95,7
TOTAL DOS DEMAIS PAÍSES.....	7,6	TOTAL DOS DEMAIS PAÍSES.....	4,3

Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX (2015).

Entre 2005 e 2014, os países asiáticos e da América do Sul aumentaram a sua participação dentre as origens das importações toledanas em detrimento dos países europeus. O Paraguai passou a ser a principal origem, principalmente devido à importação de milho, assim como os países asiáticos devido à importação de matéria-prima dos subsetores químicos e farmacêuticos.

Mas fica uma dúvida em relação aos tipos de empresas que importam e exportam no município: são as micro, pequenas, médias ou grandes empresas? Quais delas possuem mais relações com o exterior ou mais com outras regiões do Brasil? Ou seriam mais regionais e locais? São esses e outros questionamentos que se pretendem esclarecer no próximo item, assim como apresentar outras diversas características do tecido empresarial de Toledo.

7.2 CARACTERIZAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL DE TOLEDO: CARACTERÍSTICAS DOS MERCADOS, ESTRUTURAS DO CAPITAL E MODELO ORGANIZACIONAL

7.2.1 Breve caracterização das empresas inquiridas de Toledo

Foi possível perceber na secção anterior a partir do número total de estabelecimentos apresentados pela RAIS (2015) que os estabelecimento de menor dimensão (micros e pequenos) eram os mais representativos no município, correspondendo em 2013 a mais de 98,0% do total. Porém, foi possível verificar que, comparando com o ano de 2000, os micros perderam ligeiramente a sua participação relativa, passando de 88,9% para 87,0% do total, ao contrário dos pequenos estabelecimentos que passaram de 9,6% para 11,3%, dos médios de 0,9% para 1,0% e dos grandes de 0,7% para 0,8%, no mesmo período. Por outro lado, também foi possível verificar que, enquanto os grandes e médios estabelecimentos correspondiam apenas a 1,8% do total no ano de 2013, em relação ao número de empregados esse percentual aumentava para 54,9% no mesmo ano.

Com relação aos inquéritos aplicados às empresas do município de Toledo, efetuou-se uma amostra levando em consideração não o número total de estabelecimentos (de acordo com a RAIS) existentes no município, mas sim, o número de empresas que eram associadas à Associação Comercial e Industrial (ACIT) devido à parceria que foi efetuada com esta instituição para a realização da pesquisa. Da mesma forma, houve a preocupação de não inquirir mais do que um estabelecimento da mesma empresa e, por isso, a partir deste momento será utilizado o nome “empresa” nas análises para se referir aos resultados dos inquéritos. Vale lembrar que em 2014 havia aproximadamente 2700 empresas associadas à ACIT e destas foram inquiridas 115 empresas dos diversos ramos produtivos, entre os meses de maio a agosto de 2014. O detalhamento do questionário aplicado ao setor produtivo encontra-se no Anexo V. Sabendo-se previamente das dificuldades em aceder às empresas e de ter retorno dos inquéritos, a amostra foi calculada para responder a um máximo desejado. Ou seja, calculou-se uma amostra mínima e uma máxima (entre 66 e 336 inquéritos, conforme detalha o Anexo VII) e tentou-se aplicar o máximo de inquéritos possível. Ao final, o número de inquéritos efetivamente aplicados e respondidos foi maior do que o mínimo desejado e considerado como suficiente para demonstrar as informações que se buscam clarificar. O questionário destinado às empresas possui cinco partes principais:

- A primeira parte é de identificação da empresa, onde somente se utilizaram as informações sobre ano de fundação e as atividades desenvolvidas, de forma a manter o sigilo em relação aos nomes das empresas e dos empresários;
- A segunda é sobre a estrutura do capital, existência ou não de filiais e franquias, e ainda questões relativas à localização;
- Na terceira parte, o foco é em relação ao emprego e ao processo de produção (questionando sobre a introdução de inovações, realização de investimentos, e utilização de serviços exteriores);
- A quarta, é em relação aos mercados, identificando-se quer os fornecedores de matérias-primas, quer os destinos da produção ou dos consumidores finais, consoante se analisa o setor secundário ou terciário;
- A última parte é sobre as relações institucionais existentes, dificuldades que as empresas possuem, e os aspetos relacionados ao desenvolvimento local.

Assim, os resultados dos inquéritos subsidiarão a resposta de vários objetivos e das hipóteses de trabalho. Todas as empresas inquiridas são constituídas por capital privado nacional. O Quadro 29 detalha as empresas por setores e níveis de tecnologia.

Quadro 29 - Número de empresas inquiridas por subsetores e nível de tecnologia, no município de Toledo - 2014

Tecnologia	Agregação geral utilizado nas análises	Subsetor segundo IBGE	Atividade segundo Classificação NACE Rev.1.1	Cod NACE Vev. 1.1	Núm. empresas
IBT (1)	Alimentos e bebidas	13-Alimentos e Bebidas	<ul style="list-style-type: none"> Abate animais, prep. e cons. carne e de prod. base de carne Fabricação de outros produtos alimentares Ind. Bebidas 	15.1 15.8 15.9	4
	Ind. Têxtil	11-Ind Têxtil	<ul style="list-style-type: none"> Preparação e fiação de fibras têxteis Confeção de outros artigos e acessórios de vestuário 	17.1 18.2	3
	Outras indústrias	08-Papel e Gráfica 07-Madeira e Mobiliário 09-Borr., Fumo e Couros	<ul style="list-style-type: none"> Fab artigos de papel e de cartão Fab Mobiliário e Colchões Fab Jogos e Brinquedos 	21.2 36.1 36.5	3
IMBT (1)	Outras indústrias	02-Prod. Min. Ñ Metálicos	<ul style="list-style-type: none"> Fab. Produtos cimentos e marmorite 	26.6	1
IMAT (6)	Ind. Metal Mecânica e Transportes	04-Ind Mecânica 06-Material de Transporte	<ul style="list-style-type: none"> Fab Maq. Trat. Agricultura, pecuária, silvicultura Fab de outras máq e quip. Fab. Carrocerias, reboques 	29.3 29.5 34.2	4
	Ind. Química	10-Ind Química	<ul style="list-style-type: none"> Fab. Sabões, detergentes, limpeza, perfumes 	24.5	2
IAT (1)	Ind. Química	10-Ind Química	<ul style="list-style-type: none"> Fab Produtos Farmacêuticos 	24.4	1
SIC (26)	Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	Alojamento e Alimentação	<ul style="list-style-type: none"> Outras atividades de serviços 	74.8	1
	Ensino	Ensino	<ul style="list-style-type: none"> Ensino para adultos e outras atividades educativas 	80.4	2
	Serviços méd., odont., vet.	Med Odont	<ul style="list-style-type: none"> Atividades de saúde humana 	85.1	4
	STAAE - Aluguel de equipamentos	Adm Tec Prof	<ul style="list-style-type: none"> Aluguer de máquinas e equipamentos 	71.3	1
	STAAE - Investigação e segurança	Adm Tec Prof	<ul style="list-style-type: none"> Atividades de investigação e segurança 	74.6	2
	STAAE - Outras atividades	Adm Tec Prof	<ul style="list-style-type: none"> Outras atividades de serviços 	74.8	1
	STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	Adm Tec Prof	<ul style="list-style-type: none"> Atividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria, etc. Atividades imobiliárias por conta própria Atividades auxiliares de seguros e de fundos de pensões 	74.1 70.1 67.2	12
	STPAAE - Publicidade	Adm Tec Prof	<ul style="list-style-type: none"> Publicidade 	74.4	3
SICAT (10)	Com. Varejista - Outros	Com. Varejista	<ul style="list-style-type: none"> Outras atividades conexas à informática 	72.6	1
	STPAAE - Outras atividades conexas à informática	Adm Tec Prof	<ul style="list-style-type: none"> Outras atividades conexas à informática 	72.6	1
	STPAAE - TI/Consultoria e elaboração de programação informática	Adm Tec Prof	<ul style="list-style-type: none"> Consultoria e elaboração de programação informática 	72.2	7
	Telecomunicações	Transp Comum	<ul style="list-style-type: none"> Telecomunicações 	64.2	1
SPIC (61)	Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	Alojamento e Alimentação	<ul style="list-style-type: none"> Outras atividades de serviços OK 	93.0	2
	Alojamento e Alimentação - Produtos Alimentares/Bebidas	Aloj Alimen	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco em estabelecimentos especializados (Produtos alimentares/bebidas diversos) 	52.2	2
	Alojamento e Alimentação - Restaurantes	Aloj Alimen	<ul style="list-style-type: none"> Restaurantes 	55.3	6
	Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	Com Atacadista	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados (Agropecuária/Pet Shop) 	52.4	5
	Com. Varejista - Confeções/Calçados	Com Varejista	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados (Confeções/Calçados) 	52.4	8
	Com. Varejista - Loja Conveniência	Com Varejista	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco em estabelecimentos especializados (Loja Conveniência) 	52.2	2
	Com. Varejista - Materiais para construção	Com Varejista	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados (Materiais p/ construção) 	52.4	5
	Com. Varejista - Outros	Com Varejista	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, médicos, cosméticos e de higiene Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis Comércio por grosso de máquinas e equipamentos Comércio, manutenção e reparação de motociclos, de suas peças e acessórios Manutenção e reparação de veículos automóveis Outros transportes terrestres Reparação de bens pessoais e domésticos Comércio a retalho de combustível para veículos a motor Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados (Comércio diverso) 	52.3 50.3 51.8 50.4 50.2 60.2 52.7 50.5 52.4	24
	Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	Com Varejista	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco em estabelecimentos especializados (Produtos alimentares/bebidas diversos) 	52.2	4
	Com. Varejista - Supermercados	Com Varejista	<ul style="list-style-type: none"> Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco em estabelecimentos especializados (Supermercados) 	52.2	3
TOTAL DE EMPRESAS INQUIRIDAS					115

Fonte: Resultados da pesquisa de campo, tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade económica.

A maioria das empresas são micros e pequenas, conforme mostram as Tabelas 13 e 14. O primeiro ponto a se destacar da Tabela 13 é que, das 115 empresas inquiridas, apenas

18 eram do setor secundário e as demais 97 do setor terciário. Do total, somente 11 empresas empregavam mais de 100 pessoas cada, 6 delas do setor industrial (das atividades de alimentos e bebidas, indústria têxtil e outras indústrias) e 5 do setor comercial/serviços (de consultoria e elaboração de programas informáticos, agropecuárias, supermercados e comércio varejista diverso).

Tabela 13 - Número de empresas, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, segundo classificação da RAIS a partir do número de emprego atual respondido pelos empresários, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	1 a 4	5 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 99	100 a 249	250 a 499	500 a 999	1000 ou +	Total geral
IBT	1	1	1	2	-	2	1	1	1	10
Alimentos e bebidas	1	-	-	1	-	1	-	-	1	4
Ind. Têxtil (ind. fios, confeções)	-	-	-	1	-	1	-	1	-	3
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	-	1	1	-	-	-	1	-	-	3
IMBT	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
Outras indústrias (mármore, granitos)	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
IMAT	-	1	2	2	1	-	-	-	-	6
Ind. Metal Mec./Transp. (avicultura, carcerias, piscicultura, máquinas)	-	1	1	2	-	-	-	-	-	4
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	-	-	1	-	1	-	-	-	-	2
IAT	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Ind. Química (Farmacêutica)	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
SIC	9	6	4	7	-	-	-	-	-	26
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Ensino	-	-	-	2	-	-	-	-	-	2
Serviços méd., odont., vet.	2	2	-	-	-	-	-	-	-	4
STAAE - Aluguel de equipamentos	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
STAAE - Investigação e segurança	1	-	-	1	-	-	-	-	-	2
STAAE - Outras atividades	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	4	1	3	4	-	-	-	-	-	12
STPAAE - Publicidade	-	2	1	-	-	-	-	-	-	3
SICAT	4	1	2	1	1	1	-	-	-	10
Com. Varejista - Outros (atividades informáticas)	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	2	1	1	1	1	1	-	-	-	7
Telecomunicações	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
SPIC	25	15	10	7	-	2	1	1	-	61
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	-	2	-	-	-	-	-	-	-	2
Aloj. e Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	-	1	-	1	-	-	-	-	-	2
Aloj. e Alim. - Restaurantes	-	1	2	3	-	-	-	-	-	6
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	1	2	1	-	-	-	-	1	-	5
Com. Varejista - Confeções/Calçados	5	-	1	2	-	-	-	-	-	8
Com. Varejista - Loja Conveniência	1	-	1	-	-	-	-	-	-	2
Com. Varejista - Materiais para construção	1	3	1	-	-	-	-	-	-	5
Com. Varejista - Outros	13	5	4	1	-	1	-	-	-	24
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	3	1	-	-	-	-	-	-	-	4
Com. Varejista - Supermercados	1	-	-	-	-	1	1	-	-	3
Total geral	39	24	19	20	2	5	2	2	2	115

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

As maiores empresas em termos de emprego, com mais de mil empregados, eram do setor industrial: de alimentos e bebidas (abate e processamento de carnes) e química (farmacêutica). Destacou-se ainda uma empresa industrial com mais de 500 empregos da atividade têxtil (especificamente de fabricação de fios de algodão). No setor de serviços/comércio, as empresas de maior dimensão eram cinco, sendo somente uma com mais de 500 empregos, do setor agropecuário, um supermercado no escalão de 250 a 499 pessoas, e mais três empresas entre 100 e 249 empregos, dos subsetores de tecnologia da informação (TI), e do comércio (outro supermercado e outro comércio varejista de revenda e reforma de pneus). Dessa forma, percebe-se que a grande maioria das empresas eram de pequena dimensão registrando até 9 pessoas empregadas.

Quando se analisam as empresas recorrendo à classificação do EUROSTAT que as agrega por nível de intensidade de tecnologia, é possível verificar que das três maiores empresas industriais duas são de baixa tecnologia (IBT) e uma de alta tecnologia (IAT). Os subsetores de baixa tecnologia e de média alta tecnologia (IMAT) são onde se concentram a maioria das demais empresas industriais inquiridas do município. No setor terciário, foram inquiridas micro e pequenas empresas dos serviços pouco intensivos em conhecimento (SPIC) ligadas ao comércio varejista, bem como dos serviços intensivos em conhecimento (SIC) (correspondendo aos serviços técnicos profissionais auxiliares das atividades econômicas).

É possível ainda efetuar uma análise utilizando o conceito de tamanho das empresas apresentado por SEBRAE (2013), lembrando-se que no setor industrial as empresas são consideradas microempresas quando possuem até 19 empregados, pequenas entre 20 e 99, médias entre 100 e 499, e grandes quando possuem mais de 500. Já no setor comercial/serviços, as microempresas são aquelas até 9 empregados, as pequenas entre 10 e 49, as médias de 50 a 99, e as grandes com mais de 100 empregados⁴⁷.

⁴⁷ Segundo Sebrae (2013) essa classificação exclui as divisões relacionadas à agropecuária, devido ao fato de este setor encontrar-se sub-representado na RAIS. a justificativa é de que parte expressiva dos produtores rurais não necessita registrar seu empreendimento como pessoa jurídica, bastando para realizar sua atividade, registrar-se no âmbito das secretarias de Estado da Fazenda.

Tabela 14 - Número empresas, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, segundo SEBRAE a partir do número de emprego atual respondido pelos empresários, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Micro-empresa	Pequena Empresa	Média Empresa	Grande Empresa	Total geral
IBT	3	2	3	2	10
Alimentos e bebidas	1	1	1	1	4
Ind. Têxtil (ind. fios, confeções)	-	1	1	1	3
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	2	-	1	-	3
IMBT	-	1	-	-	1
Outras indústrias (mármore, granitos)	-	1	-	-	1
IMAT	3	3	-	-	6
Ind. Metal Mec./Transp. (avicultura, carrocerias, piscicultura, máquinas)	2	2	-	-	4
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	1	1	-	-	2
IAT	-	-	-	1	1
Ind. Química (Farmacêutica)	-	-	-	1	1
SIC	15	11	-	-	26
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	-	-	-	1
Ensino	-	2	-	-	2
Serviços méd., odont., vet.	4	-	-	-	4
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	-	-	-	1
STAAE - Investigação e segurança	1	1	-	-	2
STAAE - Outras atividades	1	-	-	-	1
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	5	7	-	-	12
STPAAE - Publicidade	2	1	-	-	3
SICAT	5	3	1	1	10
Com. Varejista - Outros (atividades informáticas)	1	-	-	-	1
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	-	1	-	-	1
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	3	2	1	1	7
Telecomunicações	1	-	-	-	1
SPIC	40	17	-	4	61
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	2	-	-	-	2
Aloj. e Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	1	1	-	-	2
Aloj. e Alim. - Restaurantes	1	5	-	-	6
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	3	1	-	1	5
Com. Varejista - Confeções/Calçados	5	3	-	-	8
Com. Varejista - Loja Conveniência	1	1	-	-	2
Com. Varejista - Materiais para construção	4	1	-	-	5
Com. Varejista - Outros	18	5	-	1	24
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	-	-	-	4
Com. Varejista - Supermercados	1	-	-	2	3
Total geral	66	37	4	8	115

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Tabela 15 - Número de empregos, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, a partir do número de emprego atual respondido pelos empresários, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Micro-empresa	Pequena Empresa	Média Empresa	Grande Empresa	Total geral
IBT	26	72	590	7.500	8.188
Alimentos e bebidas	1	36	210	7.000	7.247
Ind. Têxtil (ind. fios, confeções)	-	36	100	500	636
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	25	-	280	-	305
IMBT	-	20	-	-	20
Outras indústrias (mármore, granitos)	-	20	-	-	20
IMAT	35	119	-	-	154
Ind. Metal Mec./Transp. (avicultura, carrocerias, piscicultura, máquinas)	21	64	-	-	85
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	14	55	-	-	69
IAT	-	-	-	4.300	4.300
Ind. Química (Farmacêutica)	-	-	-	4.300	4.300
SIC	64	271	-	-	335
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	-	-	-	1
Ensino	-	55	-	-	55
Serviços méd., odont., vet.	19	-	-	-	19
STAAE - Aluguel de equipamentos	7	-	-	-	7
STAAE - Investigação e segurança	1	42	-	-	43
STAAE - Outras atividades	1	-	-	-	1
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	21	162	-	-	183
STPAAE - Publicidade	14	12	-	-	26
SICAT	20	60	54	100	234
Com. Varejista - Outros (atividades informáticas)	2	-	-	-	2
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	-	10	-	-	10
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	14	50	54	100	218
Telecomunicações	4	-	-	-	4
SPIC	170	314	-	1.255	1.739
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	17	-	-	-	17
Aloj. e Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	7	21	-	-	28
Aloj. e Alim. - Restaurantes	8	127	-	-	135
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	17	10	-	600	627
Com. Varejista - Confeções/Calçados	14	58	-	-	72
Com. Varejista - Loja Conveniência	4	12	-	-	16
Com. Varejista - Materiais para construção	23	11	-	-	34
Com. Varejista - Outros	61	75	-	200	336
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	15	-	-	-	15
Com. Varejista - Supermercados	4	-	-	455	459
Total geral	315	856	644	13.155	14.970

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Destaca-se uma informação adicional em relação ao tempo de atividade dessas empresas no município. Essa informação é apresentada pela Tabela 16 onde é possível perceber que, do total das 115 empresas inquiridas, mais da metade possuía mais de 10 anos de atividade no município, representando 59,1% do total. Essa informação não está apresentada na respectiva tabela mas, se for levado em consideração a dimensão das empresas, é possível perceber que as médias e grandes empresas estavam todas nessa categoria de tempo de atividade. A maioria das pequenas também. Somente as microempresas possuíam um maior número de empresas mais recentes, sendo a maioria (de 30,3%) entre 6 e 10 anos de atividade no município, seguido das com menos de 5 anos de atividade (com 27,3%).

Já quando se analisa por grandes setores de atividade econômica, do total de empresas do setor industrial, 72,2% possuía mais de 10 anos de atividade. As indústrias mais recentes, com menos de 10 anos, eram três das IBT de alimentos e bebidas (produção de salgados) e das outras indústrias (fabricação de caixas de papelão e fabricação de móveis projetados), e das IMAT das atividades de indústria de cosméticos e de fabricação de tanques rede e equipamentos para piscicultura. No setor comercial e de serviços, o percentual de empresas com mais de 10 anos de atividade era de 56,7%. As empresas mais recentes eram das atividades de comércio varejista dos mais diversos tipos, dos serviços técnicos auxiliares da atividade econômica, e os serviços médicos, odontológicos e veterinários.

Tabela 16 - Número de empresas por tempo de atividade, intensidade tecnológica e atividades, a partir do ano de fundação da empresa respondido pelos empresários, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Até 5 anos	Entre 6 e 10 anos	Entre 11 e 20 anos	Mais de 20 anos	Total geral
IBT	1	2	4	3	10
Alimentos e bebidas	1	-	2	1	4
Ind. Têxtil (ind. fios, confecções)	-	-	1	2	3
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	-	2	1	-	3
IMBT	-	-	-	1	1
Outras indústrias (mármore, granitos)	-	-	-	1	1
IMAT	2	-	1	3	6
Ind. Metal Mec./Transp. (avicultura, carrocerias, piscicultura, máquinas)	1	-	1	2	4
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	1	-	-	1	2
IAT	-	-	-	1	1
Ind. Química (Farmacêutica)	-	-	-	1	1
SIC	5	7	9	5	26
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	-	-	-	1
Ensino	-	-	2	-	2
Serviços méd., odont., vet.	-	2	2	-	4
STAAE - Aluguel de equipamentos	-	1	-	-	1
STAAE - Investigação e segurança	1	-	1	-	2
STAAE - Outras atividades	1	-	-	-	1
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	2	2	3	5	12
STPAAE - Publicidade	-	2	1	-	3
SICAT	1	3	6	-	10
Com. Varejista - Outros (atividades informáticas)	-	-	1	-	1
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	-	-	1	-	1
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	1	3	3	-	7
Telecomunicações	-	-	1	-	1
SPIC	13	13	21	14	61
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	-	-	1	1	2
Aloj. e Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	-	-	1	1	2
Aloj. e Alim. - Restaurantes	1	1	4	-	6
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	-	-	3	2	5
Com. Varejista - Confeções/Calçados	3	1	2	2	8
Com. Varejista - Loja Conveniência	-	1	1	-	2
Com. Varejista - Materiais para construção	-	1	1	3	5
Com. Varejista - Outros	7	7	7	3	24
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	2	1	-	1	4
Com. Varejista - Supermercados	-	1	1	1	3
Total geral	22	25	41	27	115

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Também é preciso ressaltar que algumas das empresas inquiridas possuíam filiais, no município ou fora dele, outras que eram filiais e ainda aquelas que eram franquias. Um maior detalhamento sobre estas informações é apresentado pelas Tabelas 17, 18 e 19.

Inicialmente a Tabela 17 apresenta o número de empresas que possuíam filiais.

Tabela 17 - Número empresas e de empregos das empresas inquiridas que possuíam filiais, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Microempresa		Pequena Empresa		Média Empresa		Grande Empresa		Total geral	
	Empre- sas	Empre- go	Empre- sas	Empre- go	Empre- sas	Empre- go	Empre- sas	Empre- go	Empre- sas	Empre- go
IBT	1	17	-	-	1	280	-	-	2	297
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	1	17	-	-	1	280	-	-	2	297
IMAT	-	-	1	55	-	-	-	-	1	55
Outras indústrias (mármore, granitos)	-	-	1	55	-	-	-	-	1	55
IAT	-	-	-	-	-	-	1	4.300	1	4.300
Ind. Química (Farmacêutica)	-	-	-	-	-	-	1	4.300	1	4.300
SIC	-	-	2	45	-	-	-	-	2	45
Ensino	-	-	1	25	-	-	-	-	1	25
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	-	-	1	20	-	-	-	-	1	20
SICAT	1	7	-	-	-	-	-	-	1	7
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	1	7	-	-	-	-	-	-	1	7
SPIC	3	12	5	107	-	-	4	1.255	12	1.374
Aloj. e Alim. - Restaurantes	-	-	3	80	-	-	-	-	3	80
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	1	7	-	-	-	-	1	600	2	607
Com. Varejista - Loja Conveniência	-	-	1	12	-	-	-	-	1	12
Com. Varejista - Outros	2	5	1	15	-	-	1	200	4	220
Com. Varejista - Supermercados	-	-	-	-	-	-	2	455	2	455
Total geral	5	36	8	207	1	280	5	5.555	19	6.078

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

É possível destacar que no setor industrial havia quatro empresas que possuíam filiais: uma microempresa de fabricação de caixas de papelão e que não respondeu ao questionamento a respeito da localização geográfica da filial, uma média da IBT de fabricação de brinquedos com filiais em Toledo e em Osasco (sendo esta última uma filial de distribuição), uma pequena da IMAT de cosméticos com filiais em Duque de Caxias (RJ) e São Paulo (SP), e uma grande da IAT, de produção de produtos farmacêuticos, sendo estas filiais de distribuição e não de produção, sendo estas localizadas, pelo menos, uma em cada

Estado do Brasil com exceção dos Estados de Tocantins, Sergipe, Acre, Roraima e Amapá devido a questões relacionadas ao mercado de consumo de menor dimensão.

O setor terciário era onde se encontrava mais situações de empresas que possuíam filiais, totalizando 15 empresas. Destas, 2 era dos SIC, 1 dos SICAT e 12 dos SPIC. Dos SIC destacam-se uma imobiliária com filial em Cascavel-PR e uma escola de idiomas com filial em Toledo. No SICAT destacou-se uma empresa de TI de desenvolvimento de sistemas informáticos com filial em Cascavel-PR, e nos SPIC destacaram-se diversas atividades, tais como quatro grandes empresas, sendo dois supermercados com filiais em Toledo e um dos supermercados com filiais em Cascavel e Marechal Cândido Rondon, e também uma agropecuária com filiais em diversos municípios da região Oeste do Paraná (Nova Santa Rosa, Catanduvas, Guaraniaçu, Laranjeiras do Sul, São Pedro de Iguçu e Vera Cruz do Oeste), e a grande empresa do comércio varejista e de reformas de pneus com filiais em município do Paraná e do Rio Grande do Sul (Caxias-RS, Lajeado-RS, Gravataí-RS, Guarapuava-PR e Marechal Cândido Rondon-PR).

Além das grandes empresas também destacaram-se as cinco pequenas empresas sendo dois restaurantes e uma loja de conveniência com filiais em Toledo, mais um restaurante com filial em Cascavel-PR, e uma empresa do comércio varejista de mudas florestais com filiais em Mundo Novo-MS e Wanderlândia-TO. As microempresas que afirmaram possuir filiais eram duas do comércio varejista (comércio de colchões terapêuticos com filial em São José dos Pinhais-PR, e comércio de purificadores de água com filial em Marechal Cândido Rondon-PR) e uma agropecuária com filial no próprio município. Assim, é possível perceber que a maioria das grandes empresas (62,5%) possuem filiais. No total essas 19 empresas representam 16,5% das empresas, mas 40,6% do emprego.

Outras cinco empresas afirmaram serem filiais, ou seja, estabelecimentos cuja empresa matriz não era localizada em Toledo. A Tabela 18 mostra detalhes sobre esta questão.

Tabela 18 - Número de estabelecimentos e de empregos das empresas inquiridas que eram filiais, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Microempresa		Pequena Empresa		Grande Empresa		Total geral	
	Estabelecimentos	Emprego	Estabelecimentos	Emprego	Estabelecimentos	Emprego	Estabelecimentos	Emprego
IBT	-	-	-	-	1	7.000	1	7.000
Alimentos e bebidas	-	-	-	-	1	7.000	1	7.000
SIC	-	-	1	20	-	-	1	20
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	-	-	1	20	-	-	1	20
SPIC	3	9	-	-	-	-	3	9
Com. Varejista - Confeções/Calçados	2	5	-	-	-	-	2	5
Com. Varejista - Outros	1	4	-	-	-	-	1	4
Total geral	3	9	1	20	1	7.000	5	7.029

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Conforme apresenta a Tabela 18, das cinco filiais inquiridas somente uma era do setor industrial, correspondendo à maior indústria do município, a empresa de abate e processamento de carnes com a matriz no município de Chapecó-SC⁴⁸. Além desta, havia uma filial de um pequeno estabelecimento do serviço imobiliário e mais uma microempresa de comércio de confeções que não responderam a origem geográfica da empresa matriz. Outras duas microempresas eram filiais, uma do subsetor de comércio de calçados com matriz em Matelândia-PR e outra de comércio de colchões terapêuticos com matriz na região metropolitana de Curitiba do município de São José dos Pinhais-PR. No total, essas cinco empresas representavam 47,0% do total do emprego do município a partir das empresas inquiridas.

Além das empresas que possuíam filiais e dos estabelecimentos que eram filiais, também havia outros quatro estabelecimentos que eram franquias, conforme destaca a Tabela 19.

⁴⁸ Inicialmente criada na década de 1970, e com nova denominação criada em 2009, a partir da associação entre as antigas empresas Sadia e a Perdigão. Após o processo de fusão, finalizado em 2012, a empresa tornou-se uma das gigantes do mercado alimentício mundial. Hoje, é considerada a sétima maior empresa de alimentos do mundo em valor de mercado, e uma das principais exportadoras de proteína animal do planeta (responsável por 9% da exportação mundial), com alimentos que chegam a mais de 110 países em cinco continentes (BRF, 2015).

Tabela 19 - Número de estabelecimentos e de empregos das empresas inquiridas que eram franquias, por tamanho, intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Microempresa		Pequena Empresa		Total geral	
	Estabelecimentos	Emprego	Estabelecimentos	Emprego	Estabelecimentos	Emprego
SIC	-	-	1	25	1	25
Ensino	-	-	1	25	1	25
SPIC	1	3	2	45	3	48
Com. Varejista - Confeções/Calçados	-	-	2	45	2	45
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	1	3	-	-	1	3
Total geral	1	3	3	70	4	73

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento.

É possível verificar que as franquias eram todas do setor de comércio/serviços, sendo todas pequenas e microempresas ligadas ao ensino de línguas com matriz em São Paulo, ao comércio varejista de calçados/confeções e aos produtos alimentares/bebidas (não especificaram a origem geográfica da matriz). No conjunto, essas quatro empresas representavam apenas 0,5% do emprego e 3,5% das empresas inquiridas.

A despeito da diferença conceitual existente entre empresas e estabelecimentos, nas análises seguintes todas as inquiridas serão mencionadas como sendo “empresas” para facilitar a análise.

Tendo-se detalhado como as empresas inquiridas são distribuídas por tamanhos e subsetores intensivos em tecnologia, e pela grande quantidade de informações obtidas junto a essas empresas, pelo questionário aplicado na pesquisa de campo, optou-se por aplicar várias Análises de Correspondências Múltiplas (ACM), a partir das respostas dos empresários, buscando-se, com isso, identificar características comuns a esse conjunto de empresas e que fossem mais fieis à realidade das empresas pertencentes aos grandes setores.

As respostas dos inquiridos foram, primeiramente, categorizadas para depois serem utilizadas nas ACMs. De forma a compreender quais as relações existentes entre os subsetores, as dimensões, o grau de internacionalização e de terceirização⁴⁹ das empresas, bem como das fontes de informação e relações institucionais, realizaram-se várias ACMs. O detalhamento para o cálculo das ACMs encontra-se disponível no Anexo VIII, que foram suportadas pela metodologia apresentada por Carvalho (2008).

⁴⁹ É preciso ressaltar que para caracterizar o recrutamento de serviços realizados pelas empresas considerar-se-á o conceito utilizado em português do Brasil: Terceirização. No Brasil os serviços são ditos como terceirizados (realizado por terceiros) e não terciarizados (do setor terciário) como se diz em Portugal. Por isso, será utilizado o conceito de terceirização na análise posterior. Maiores detalhes sobre as diferenças dos conceitos podem ser encontradas no Glossário ao final desta tese.

As análises foram realizadas para os grandes setores (secundário e terciário) e para três grupos de variáveis distintos, totalizando seis ACMs. Os grupos de variáveis correspondem àquelas que se relacionam com características comuns entre elas, quais sejam:

- Ao grupo de variáveis que se refere ao mercado de atuação das empresas (de fornecedores, de consumidores e de vendas). Essas informações são relevantes pois destacam o grau de relações existentes entre estas empresas com outras empresas da região e de outras regiões do país e exterior;

- Ao grupo que se refere à intensidade de terceirizações que as empresas realizavam. Esse grupo irá complementar a análise do grupo anterior no que se refere às relações com outras empresas, bem como irá mostrar se as empresas do município são mais verticalizadas, se demandam muitos serviços externos, se são flexíveis em relação à produção, dentre várias outras informações adicionais. Para a análise será utilizada uma agregação de atividades que foi apresentada por Marques da Costa (1992). A autora classifica os diversos serviços possíveis de serem terceirizados de acordo com as diferentes fases do processo produtivo: de concepção, de produção, de comercialização e de gestão/organização da empresa (esta última incluindo os serviços/fases comuns ao processo produtivo)⁵⁰;

- E, um terceiro grupo, que se refere às relações institucionais que as empresas possuíam, bem como outras informações, tais como as dificuldades existentes e as fontes de tecnologias e informação que as empresas achavam mais relevantes. Neste ponto, as relações destacadas serão em relação à instituições e associações.

Além destes três grupos, quatro variáveis foram selecionadas para estarem nas análises dos três grupos citados devido à importância que as mesmas possuíam no tocante à realidade empresarial do município e do mercado de atuação das mesmas, e serão chamadas aqui de variáveis fixas. As variáveis correspondentes a cada grupo são listadas no Quadro 30.

⁵⁰ De acordo com Marques da Costa (1992) as fases do processo produtivo e os serviços externos requisitados podem ser agrupados da seguinte forma: CONCEPÇÃO (concepção de novos produtos), PRODUÇÃO (transporte da matéria-prima, aluguel de equipamentos, apoio na produção/revenda, consultoria técnica), COMERCIALIZAÇÃO (transporte do produto final, comercialização, estudos de mercado, publicidade/marketing), e GESTÃO/MANUTENÇÃO (serviços de limpeza, manutenção/reparação de equipamentos, apoio à gestão, serviços de segurança, contabilidade, apoio informático, assistência jurídica, refeições, formação profissional, controle de qualidade).

Quadro 30 - Variáveis (medidas de discriminação) utilizadas nas análises fatoriais de correspondência múltiplas

VARIÁVEIS	DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS UTILIZADAS
FIXAS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Tempo</i> - Tempo de atividade (a partir do ano de fundação da empresa); ✓ <i>Tecnologia</i> - Nível de Tecnologia; ✓ <i>FilialFranquia</i> - Filiais e Franquias; ✓ <i>Tamanho</i> - Dimensão da empresa (segundo SEBRAE).
GRUPO 1 Mercado de atuação	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>ToledoF</i> - Fornecedores de Toledo ✓ <i>ParanáF</i> - Fornecedores de outros municípios do Paraná (exclui Toledo) ✓ <i>BrasilF</i> - Fornecedores de outros Estados do Brasil (exclui Paraná) ✓ <i>Importam</i> - Fornecedores de outros países (Importam) ✓ <i>ToledoC</i> - Mercado consumidor de Toledo ✓ <i>ParanáC</i> - Mercado consumidor de outros municípios do Paraná (exclui Toledo) ✓ <i>BrasilC</i> - Mercado consumidor de outros Estados do Brasil (exclui Paraná) ✓ <i>Exportam</i> - Mercado consumidor de outros países (exportam) ✓ <i>Prod_Varejo</i> - Produz para consumo direto/final (varejo) ✓ <i>Prod_Atacado</i> - Produz para atacado ✓ <i>Prod_Sub</i> - Produz para empresas subcontratadas ✓ <i>Prod_Socios</i> - Produz para as outras empresas pertencentes aos sócios ✓ <i>Prod_Outras_ind</i> - Produz para outra(s) unidade(s) industriais
GRUPO 2 Terceirizações	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Terceirização</i> - Possui algum tipo de terceirização/subcontratação? PARA CADA UMA DAS PRÓXIMAS 21 VARIÁVEIS HÁ UM DESDOBRAMENTO EM OUTRAS QUATRO VARIÁVEIS QUE CORRESPONDE AS 4 OPÇÕES DE RESPOSTAS ORIGINAIS (A – executado dentro da empresa, B – Realizado por empresa do mesmo grupo, C – Não terceirizava, D – Sim, terceirizava). ✓ <i>T_TransMP</i> - Transporte da matéria-prima/Produtos para revenda ✓ <i>T_TransPF</i> - Transporte do produto final ✓ <i>T_Comerc</i> - Comercialização ✓ <i>T_ApoioProd</i> - Apoio no fabrico/parceiros na produção ou na prestação de serviços (subcontratações) ✓ <i>T_ConsTecn</i> - Consultoria técnica ✓ <i>T_ConcNovosProd</i> - Conceção de novos produtos/serviços ✓ <i>T_Limp</i> - Serviços de limpeza ✓ <i>T_Refeic</i> - Fornecimento de refeições ✓ <i>T_Aluequip</i> - Aluguel de equipamentos ✓ <i>T_ContQual</i> - Controle de qualidade ✓ <i>T_AnalLabor</i> - Análises laboratoriais ✓ <i>T_ManutEquip</i> - Manutenção/reparação de equipamento ✓ <i>T_Recruta</i> - Recrutamento de pessoal ✓ <i>T_Formacao</i> - Formação Profissional ✓ <i>T_Contab</i> - Contabilidade ✓ <i>T_ApoioInfor</i> - Apoio informático ✓ <i>T_Administ</i> - Administração ✓ <i>T_AssistJurid</i> - Assistência jurídica ✓ <i>T_Seguranca</i> - Segurança ✓ <i>T_Marketing</i> - Marketing/Publicidade ✓ <i>T_EstMercado</i> - Estudos económicos e de mercado
GRUPO 3 Variáveis diversas, relações institucionais	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Dific_MONE</i> - Dificuldades em Recrutar mão de obra não especializada ✓ <i>Dific_MOE</i> - Dificuldades em Recrutar mão de obra especializada ✓ <i>Dific_Adms</i> - Dificuldades em Recrutar administrativos/quadros superiores ✓ <i>Dific_Salarios</i> - Dificuldades em Praticar os níveis salariais da região ✓ <i>Rentabilidade</i> - Nos últimos 5 anos a rentabilidade do capital sofreu alteração? ✓ <i>Tecn_Feiras</i> - Quais as principais fontes de informação relativas a novas tecnologias? Visitas a feiras/exposições ✓ <i>Tecn_OutrasE</i> - Quais as principais fontes de inf. relativas a novas tec.? Através de outras empresas da região ✓ <i>Tecn_Empr_G</i> - Quais as principais fontes de inf. relativas a novas tec.? Através de outras empresas do grupo ✓ <i>Tecn_CT</i> - Quais as principais fontes de inf. relativas a novas tec.? Por via de centros tecnológicos ✓ <i>Tecn_P&D</i> - Quais as principais fontes de inf. relativas a novas tec.? Laboratórios de P&D ✓ <i>Tecn_Univ</i> - Quais as principais fontes de inf. relativas a novas tec.? Universidades ✓ <i>Tecn_Form_E</i> - Quais as principais fontes de inf. relativas a novas tec.? Agentes fornecedores de equipamentos ✓ <i>Tecn_Outros</i> - Quais as principais fontes de inf. relativas a novas tec.? Outras fontes ✓ <i>Tecnologia</i> - Estão previstas inovações a serem introduzidas nos próximos 5 anos? ✓ <i>Tem_Assoc</i> - A empresa faz parte de alguma associação? ✓ <i>A_ACIT</i> - É associado da ACIT? ✓ <i>A_Outra</i> - É associado em outra associação? ✓ <i>Tem_Relac</i> - Possui relações com alguma inst. que lhe forneça apoio em termos de inf., form. de pes., forn. de tec.? ✓ <i>R_ACIT</i> - Possui relações com a ACIT? ✓ <i>R_Outra</i> - Possui relações com outra instituição?

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Com isso, a seguir são apresentados os resultados das análises de correspondências múltiplas para os grandes setores e grupos de análise supracitados. Em todas as tabelas, para

cada dimensão (ou fatores) apresentada, serão destacadas as variáveis com maior peso de discriminação da dimensão. Nos testes realizados as variáveis estiveram presentes em pelo menos uma das dimensões resultantes até às seis primeiras. Por isso, optou-se por apresentar somente as seis primeiras dimensões, pois esse número já é suficiente para apresentar as principais características diferenciadoras das empresas em suas diferentes características.

Utilizou-se como média de corte das variáveis com maior peso de discriminação nas dimensões o valor de discriminação da própria dimensão na escolha das variáveis. Por exemplo, na Dimensão 1 do Quadro 31 o valor de discriminação total foi de 26,671% ou 0,267, sendo todas as variáveis maiores que 0,267 selecionadas pois são estas as que mais influenciaram no valor da dimensão total. Já para as empresas selecionadas, será utilizado como média a média simples do total de empresas de cada um dos grupos, o industrial e o comercial e serviços. No caso do industrial a média é de 0,056 (1/18 empresas) e no setor comercial e de serviços de 0,0103 (1/97 empresas). Esta metodologia de escolha é utilizada por Carvalho (2008), onde se pode encontrar maiores detalhes.

7.2.2 O setor industrial de Toledo: análise dos mercados

Quando se analisam os mercados de atuação das empresas industriais, em relação à origem geográfica dos fornecedores de matérias-primas e em relação ao mercado consumidor, pode-se resumir, inicialmente, as informações da seguinte forma (Tabela 20 e 21).

O mercado fornecedor das indústrias abrange os limites municipais e tem como origens outros municípios do próprio do Paraná, do Brasil e de outros países. Interessante que quanto maior é a intensidade de tecnologia das indústrias, mais abrangente é o mercado fornecedor. Exemplos são as indústrias de alta tecnologia e as indústrias de média alta tecnologia (principalmente do subsetor químico) que possuem um mercado fornecedor nacional e internacional. Mas o fato das empresas possuírem uma menor intensidade de tecnologia não quer dizer necessariamente que o mercado fornecedor é exclusivamente local e regional. O que se pode verificar é que essas empresas, principalmente as de baixa tecnologia de alimentos, bebidas e outras indústrias, adquirem boa parte das suas matérias-primas no município e na região enquanto as outras não o fazem, mas também possuem fornecedores de outros Estados e até de outros países, mas comparavelmente em menor proporção.

Tabela 20 - Mercado fornecedor das empresas inquiridas do setor secundário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total de empresas inquiridas	Perc. empresas (%) que possuem o mercado fornecedor			
		Fornecedores de Toledo	Fornecedores de outros municípios do Paraná	Fornecedores de outras Ufs	Fornecedores de outros países
IBT	10	40,0	60,0%	70,0	40,0
Alimentos e bebidas	4	50,0	75,0	50,0	50,0
Ind. Têxtil (ind. fios, confeções)	3	-	33,3%	100,0	66,7
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	3	66,7	66,7	66,7	-
IMBT	1	-	100,0	100,0	100,0
Outras indústrias (mármore, granitos)	1	-	100,0	100,0	100,0
IMAT	6	50,0	50,0	100,0	33,3
Ind. Metal Mec./Transp. (avic., carrocerias, pisc., máq.)	4	75,0	75,0	100,0	50,0
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	2	-	-	100,0	-
IAT	1	-	-	100,0	100,0
Ind. Química (farmacêutica)	1	-	-	100,0	100,0
Média do Setor Industrial	18	38,9	55,6	83,3	44,4
Total geral do Município	115	61,7	63,5	64,3	16,5

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Nota: “-“ = igual a zero. Quanto mais escuras forem as cores das células, maior é o percentual de empresas relativo ao grupo destacado (0,0% até 25,0%; 25,1% até 50,0%; 50,1% até 75,0%; 75,1% até 100,0%). IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

O mercado consumidor das empresas inquiridas é bastante local e regional e quanto maior é a intensidade de tecnologia na qual a empresa se encontra, mais abrangente tende a ser o seu mercado de consumidores. As atividades industriais relacionadas às atividades de média baixa e de baixa tecnologia possuem, no geral, um mercado consumidor bastante local e regional. Não pode deixar de se ressaltar, entretanto, a existência de empresas com consumidores de outros Estados e de outros países, mesmo sendo dos subsetores de baixa tecnologia, como os de alimentos e bebidas. A indústria de alta tecnologia possui um mercado consumidor bastante amplo, desde o mercado local, até ao nacional e internacional. O mesmo ocorre com as indústrias de média alta tecnologia onde o mercado consumidor nacional é bastante importante.

Tabela 21 - Mercado consumidor das empresas inquiridas do setor secundário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total de empresas inquiridas	Perc. empresas (%) que possuem o mercado consumidor			
		Consumidores de Toledo	Consumidores de outros municípios do Paraná	Consumidores de outras Ufs	Consumidores de outros países
IBT	10	80,0	60,0	50,0%	30,0
Alimentos e bebidas	4	100,0	50,0	50,0	50,0
Ind. Têxtil (ind. fios, confeções)	3	66,7	66,7	66,7	33,3
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	3	66,7	66,7	33,3	-
IMBT	1	100,0	100,0	-	-
Outras indústrias (mármore, granitos)	1	100,0	100,0	-	-
IMAT	6	50,0	66,7	100,0	16,7
Ind. Metal Mec./Transp. (avicultura, carrocerias, piscicultura, máquinas)	4	75,0	75,0	100,0	25,0
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	2	-	50,0	100,0	-
IAT	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Ind. Química (farmacêutica)	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Média do Setor Industrial	18	72,2	66,7	66,7	27,8
Total geral do Município	115	93,0	72,2	31,3	8,7

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Nota: “-“ = igual a zero. Quanto mais escuras forem as cores das células, maior é o percentual de empresas relativo ao grupo destacado (0,0% até 25,0%; 25,1% até 50,0%; 50,1% até 75,0%; 75,1% até 100,0%). IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Para se perceber se essas características estão mesmo associadas pelo tipo de subsetor ou por outras características, como a dimensão das empresas ou o destino da produção (se para o atacado, varejo, etc.), os resultados da análise de correspondências múltiplas traz resultados relevantes.

O Quadro 31 apresenta os resultados da análise de correspondências múltiplas em relação ao mercado de atuação das empresas industriais do município de Toledo. A variável que mais explica os tipos de mercados existentes das empresas industriais é a variável tamanho, o que é comprovado pela variável de maior peso de discriminação nas duas primeiras dimensões. O que essas duas dimensões reforçam é a influência que o tamanho das empresas possui quando se analisam os seus mercados de atuação. Esses resultados mostram associações entre variáveis que reforçam alguns argumentos que são tradicionalmente mencionados quando se analisam empresas por tamanhos ou subsetores de atuação. Algumas destas argumentações costumam enfatizar o tamanho da empresa com relação ao mercado consumidor dos mesmos. Por exemplo, é comum a associação entre grandes empresas e a exportação, ou as micro e pequenas empresas e a produção para um mercado mais local e

regional. Essas duas primeiras dimensões resultantes ajudam a esclarecer se estas associações clássicas se verificam em Toledo ou não.

Quadro 31 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor industrial de Toledo: quantificação das categorias, por Dimensão para o Grupo Mercados - 2014

Dimensão 1 (26,671% ou 0,267)	Dimensão 2 (18,715% ou 0,187)	Dimensão 3 (18,332% ou 0,183)	Dimensão 4 (14,293% ou 0,143)	Dimensão 5 (10,295% ou 0,103)	Dimensão 6 (10,067% ou 0,101)
Tamanho da empresas696 Produz para atacado599 Produz para empresas subcontratadas584 Mercado consumidor de outros países (exportam).....551 Mercado consumidor de outros Estados do Brasil.....443 Tempo de atividade420 Produz para consumo direto/final (varejo).....289	Tamanho do empresas831 Tempo de atividade550 Produz para outra(s) unidade(s) industriais.....520 Fornecedores de outros Estados do Brasil295 Filiais e Franquias249 Fornecedores de Toledo214	Mercado consumidor de Toledo644 Fornecedores de outros municípios do Paraná530 Filiais e Franquias348 Fornecedores de outros Estados do Brasil253 Fornecedores de Toledo246 Nível de Tecnologia190 Produz para empresas subcontratadas183	Produz para as outras empresas pertencentes aos sócios720 Tempo de atividade394 Nível de Tecnologia370	Fornecedores de outros países (Importam)383 Filiais e Franquias347 Produz para consumo direto/final (varejo)267 Mercado consumidor de Toledo164 Mercado consumidor de outros Estados do Brasil157 Tempo de atividade137	Tempo de atividade465 Filiais e Franquias432 Tamanho do empresas407 Mercado consumidor de outros municípios do Paraná142
Empresas D1 ≥ 0,056	Empresas D2 ≥ 0,056	Empresas D3 ≥ 0,056	Empresas D4 ≥ 0,056	Empresas D5 ≥ 0,056	Empresas D6 ≥ 0,056
IAT, G3196 IBT, M4183 IBT, m5165 IBT, m1128 IBT, M1125	IBT, G1231 IBT, P4109 IBT, P1104 IBT, M5068 IBT, m5068 IMBT, P5060 IMAT, P2055	IBT, G1283 IMAT, m2202 IMAT, m3130 IBT, G4106 IMAT, P3096	IMAT, m2680 IBT, m5058 IMAT, P2056	IBT, M5212 IMAT, P3200 IBT, G1172 IMBT, P5063 IBT, G4058	IBT, m5321 IBT, G4123 IBT, M5114 IBT, G1085 IBT, M1064 IMAT, P2058

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Alimentos e Bebidas; 2 - Ind. Mecânica e Transporte; 3 - Ind. Química; 4 - Ind. Têxtil; 5 - Outras Ind; IAT - Indústrias de alta tecnologia; IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia; IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia; IBT - Indústrias de baixa tecnologia.

No caso da Dimensão 1 existe uma discriminação bastante relevante da variável de produção para atacados e, com valores bastante próximos, da produção para empresas subcontratadas e que exportam. Mas também existe nessa dimensão uma influência das variáveis relacionadas a um mercado consumidor de nível nacional, o tempo de atividade e da produção para o consumidor final (varejo). Quando se analisam as empresas que possuem maior participação na discriminação desta dimensão percebe-se que são aquelas de grande e média dimensão, dos subsetores de média alta e de alta tecnologia. Produzem para atacados pois não têm como principal característica o fato de produzirem para o consumidor final, são exportadoras, e também produzem para empresas subcontratadas. A principal empresa dessa dimensão é a empresa farmacêutica, e a segunda a empresa de fabricação de fios e filamentos. Ambas são empresas antigas no município e não possuem relação direta com a produção primária municipal. As demais, e que influenciaram com menor intensidade, são empresas dos subsetores de baixa tecnologia, de produção de móveis e de alimentos e bebidas. São empresas mais recentes que as duas primeiras, com mercado de consumo mais local, com exceção da última, de média dimensão e de produção de bebidas, que também produz para atacados e para empresas subcontratadas, e que exporta, o que mostra a existência de uma

maioria de empresas com maior tamanho na Dimensão 1 o que corrobora com a afirmação anterior de que as maiores empresas possuem mercados mais abrangentes.

Na Dimensão 2 o que é mais relevante é a existência de três variáveis fixas sendo duas delas as mais importantes nesse grupo, a variável tamanho das empresas e a variável tempo de atividade. Além dessas duas variáveis, uma terceira, a de filiais e franquias, reforça o peso que essas variáveis possuem na formação dessa dimensão e na configuração das empresas de Toledo. Aqui, a empresa que é mais ressaltada é a grande empresa de alimentos com o maior peso nessa dimensão. Essa empresa, que é uma filial de um dos maiores gigantes do mercado alimentício mundial, é a maior empregadora individual do setor industrial do município, uma das mais antigas em tempo de funcionamento com mais de 21 anos de existência, e uma das empresas com capacidade de utilizar grande escala de matéria-prima local (produção de aves, suínos e milho, principalmente). Essa é a única empresa que adquire suas matérias-primas principais exclusivamente no município e na região (e também a única desta dimensão que é exportadora). As outras todas possuem um mercado fornecedor mais abrangente, do local ao nível nacional. Assim, essa dimensão é seguida por empresas de baixa e de média baixa tecnologia, micro, pequenas e médias, de alimentos, têxteis e outras indústrias (fabricação de brinquedos, fabricação de caixas de papelão e fabricação de produtos do mármore e granitos). As duas primeiras possuem filiais e, por isso, ajudam a ressaltar essa variável da dimensão. A última empresa desta dimensão, da indústria de média alta tecnologia (IMAT), do subsetor da indústria mecânica e transporte, possui um valor muito próximo ao valor médio da dimensão, e partilha de todas as características mencionadas anteriormente em relação ao mercado fornecedor de matérias-primas local e nacional.

As demais dimensões resultantes não ressaltam a variável tamanho das empresas como sendo a variável que mais discrimina. Por exemplo, na Dimensão 3 são ressaltadas as variáveis referentes ao mercado de atuação mais local, em relação ao mercado consumidor e ao fornecimento de matéria-prima. Nesse último aspecto, também se encontram mercados de fornecimento regionais e nacionais. O que mais sobressai nessa dimensão, mais uma vez, é a grande empresa produtora de alimentos que também ficou em primeiro lugar na Dimensão 2. A particularidade desta empresa, na Dimensão 3, é a de ser a única com mercado de consumo e de matérias-primas local e de produzir para outras empresas subcontratadas. Todas as demais desta dimensão possuem um mercado de fornecimento de matéria-prima e de consumo nacionais, e possuem uma relação oposta à empresa anterior e por isso ficaram na mesma dimensão. São empresas que produzem máquinas, produtos domissanitários, fios de

algodão e cosméticos. Pelo fato de ser um mix de IMAT e de IBT, a variável nível de tecnologia também foi ressaltada nessa dimensão.

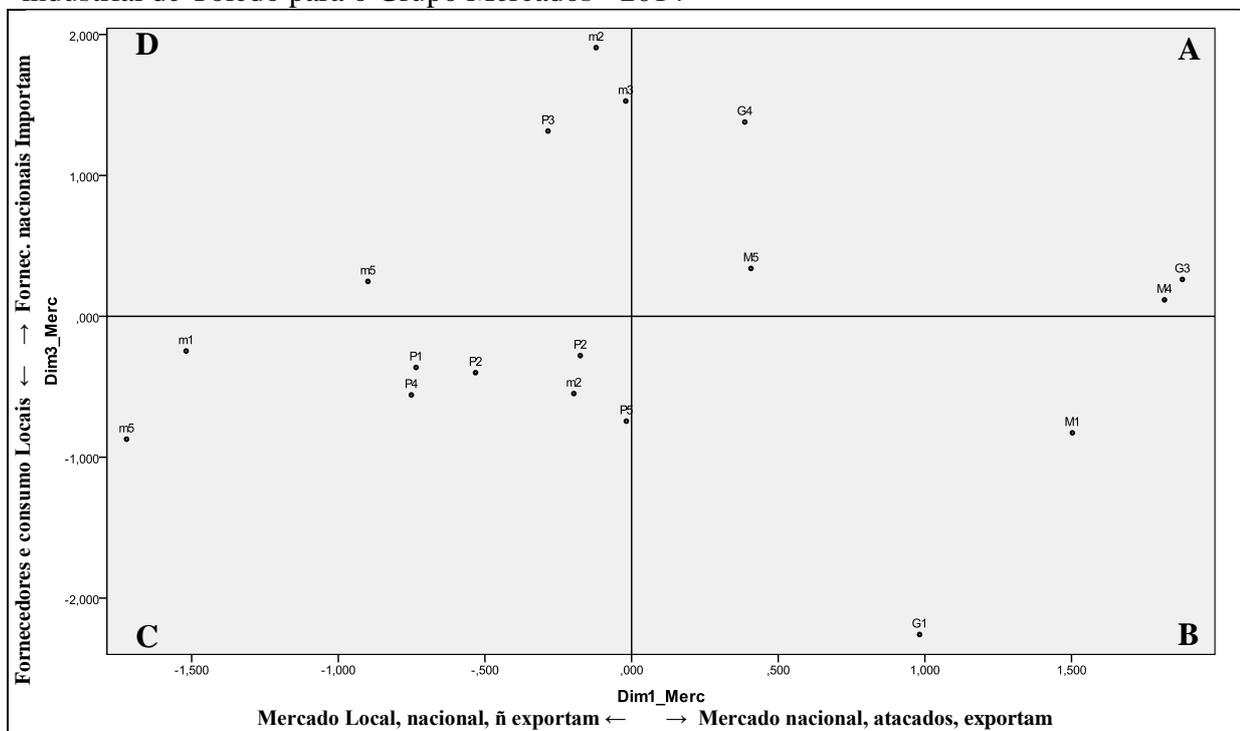
A Dimensão 4 apresenta a particularidade de possuir como variável mais discriminativa a produção para outras empresas pertencentes aos sócios. Mais duas variáveis são destacadas, com menos poder de discriminação, o tempo de atividade e o nível de tecnologia. A microempresa da indústria mecânica e transporte (IMAT de produção de tanques e equipamentos para a piscicultura) foi a única empresa industrial que afirmou produzir para outras empresas pertencentes aos sócios e por isso obteve maior valor nessa dimensão. As outras duas empresas, de produção de móveis (IBT) e de fabricação de máquinas e equipamentos para avicultura (IMAT), possuem (juntamente com a primeira) um mercado de consumo e de fornecimento de matérias-primas mais local e regional. As duas IMAT são importadoras, e a primeira é exportadora, ressaltando a competitividade das microempresas do município.

Outra forma de ilustrar a distribuição dessas empresas em relação aos mercados é representar um conjunto de dimensões num gráfico. Com isso é possível visualizar como as empresas se distribuem no “espaço” das variáveis utilizadas. Utilizou-se nessa representação a Dimensão 1, devido ao maior valor de discriminação apresentado, e a Dimensão 3. Como a segunda dimensão possui a mesma variável que a primeira dimensão como sendo a mais representativa, e como a terceira dimensão evidencia as características do mercado mais local, e também por ter um valor total muito próximo em relação à segunda, optou-se por utilizar a terceira dimensão associada à primeira nessa representação, obtendo-se um resultado mais fiel à realidade local. Neste sentido, o Gráfico 28 apresenta os resultados do cruzamento das Dimensões 1 e 3.

A associação das duas dimensões (Dimensões 1 e 3) reforça os aspectos que foram ressaltados na descrição do Quadro 31 anteriormente. É possível verificar que nos quadrantes A e D estão aquelas empresas que utilizam menos fornecimento de matérias-primas locais (Dimensão 3), que não possuem uma ligação muito forte com a principal base econômica do município que é a agropecuária. Foram os casos das empresas de produção de produtos farmacêuticos, papel, fios, e brinquedos. Estas quatro empresas (do quadrante A) no conjunto representam 40,9% do total do emprego do setor industrial em relação ao total das empresas inquiridas, o que mostra que boa parte do emprego está associado com empresas que não possuem relação direta com a matéria-prima produzida localmente. Nos quadrantes B e C estão aquelas que, ao contrário, utilizam mais insumos produzidos localmente. Nesse aspecto

se destaca a grande indústria de alimentos com o maior valor (com sinal negativo) da Dimensão 3.

Gráfico 28 - Cruzamento dos *object scores* das dimensões 1 e 3, da ACM para o setor industrial de Toledo para o Grupo Mercados - 2014



Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Alimentos e Bebidas; 2 - Ind. Mecânica e Transporte; 3 - Ind. Química; 4 - Ind. Têxtil; 5 - Outras Ind.

Por outro lado, as empresas que estão localizadas na parte direita (quadrantes A e B) também são aquelas com mercado de atuação mais abrangente e aqui se destacam as empresas de maior dimensão, médias e grandes. O contrário se visualiza do lado esquerdo do gráfico, de micros e pequenas empresas, principalmente no quadrante C, que são aquelas empresas com mercado de atuação (consumo e fornecedores) mais local e que se utilizam de insumos também (mas não necessariamente somente) locais. São as empresas de alimentos, confeções, máquinas e implementos para a agricultura e piscicultura, e mármore.

Um maior detalhamento sobre a origem da matéria-prima e o destino da produção das indústrias de Toledo pode ser visualizado pelo Quadro 32, sendo possível verificar que as microempresas são as que mais utilizam matéria-prima local, embora também adquiram de outros Estados do Brasil.

Quadro 32 - Origem da matéria-prima e destino da produção das indústrias de Toledo, por tamanho das empresas - 2014

	MICROEMPRESAS (6 empresas)	PEQUENAS (6 empresas)	MÉDIAS (3 empresas)	GRANDES (3 empresas)	TOTAL (18 empresas)
ORIGEM DA MATÉRIA-PRIMA	Toledo (Sim: 4, Não: 2): 4	Toledo (Sim: 2, Não: 4): 2	Toledo (Sim: 0, Não: 3): 0	Toledo (Sim: 1, Não: 2): 1	Toledo (Sim: 7, Não: 11): 7
	Paraná (Sim: 2, Não: 4): Cascavel..... 1 Não especificou..... 1	Paraná (Sim: 5, Não: 1): Cascavel..... 1 Marechal Cândido Rondon.. 1 Não especificou..... 4	Paraná (Sim: 2, Não: 1): Araucária 1 Cascavel..... 1 Castro 1 Curitiba 1 Entre Rios do Oeste..... 1 Guarapuava..... 1 Pien..... 1	Paraná (Sim: 1, Não: 2): Região Oeste do Paraná..... 1	Paraná (Sim: 10, Não: 8): Cascavel..... 3 Araucária..... 1 Castro 1 Curitiba 1 Entre Rios do Oeste..... 1 Guarapuava..... 1 Marechal Cândido Rondon.. 1 Pien..... 1 Região Oeste do Paraná..... 1 Não especificou..... 5
DESTINO DA PRODUÇÃO	Outras UFs (Sim: 4, Não: 2): Rio Grande do Sul..... 1 Santa Catarina 1 São Paulo 1 Não especificou..... 3	Outras UFs (Sim: 6, Não: 0): São Paulo 2 Santa Catarina..... 1 Não especificou..... 3	Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): São Paulo 3 Ceará 1 Mato Grosso 1 Santa Catarina..... 1 Sergipe..... 1	Outros Países (Sim: 2, Não: 1): Argentina 1 Ásia 1 Europa 1 EUA 1	Outros Países (Sim: 8, Não: 10): China 3 Argentina 2 Espanha 1 Itália 1 Turquia 1 EUA 1 Europa 1 Ásia 1 Não especificou..... 2
	Outros Países (Sim: 1, Não: 5): Não especificou..... 1	Outros Países (Sim: 3, Não: 3): Argentina 1 China 1 Espanha 1 Itália 1 Não especificou..... 1	Outros Países (Sim: 2, Não: 1): China 2 Turquia 1	Outros Países (Sim: 2, Não: 1): Argentina 1 Ásia 1 Europa 1 EUA 1	Outras UFs (Sim: 15, Não: 3): São Paulo 7 Santa Catarina 3 Mato Grosso 2 Bahia 1 Ceará 1 Rio de Janeiro 1 Rio Grande do Sul..... 1 Sergipe..... 1 Não especificou..... 6
ORIGEM DA MATÉRIA-PRIMA	Toledo (Sim: 4, Não: 2): 4	Toledo (Sim: 5, Não: 1): 5	Toledo (Sim: 2, Não: 1): 2	Toledo (Sim: 2, Não: 1): 2	Toledo (Sim: 13, Não: 5): 13
	Paraná (Sim: 2, Não: 4): Não especificou..... 2	Paraná (Sim: 5, Não: 1): Cascavel..... 1 Curitiba 1 Londrina 1 Maringá 1 Ponta Grossa 1 Não especificou..... 4	Paraná (Sim: 3, Não: 0): Cascavel..... 2 Curitiba 2 Maringá 2 Foz do Iguaçu 1 Londrina 1 Não especificou..... 1	Paraná (Sim: 2, Não: 1): Não especificou..... 2	Paraná (Sim: 12, Não: 6): Cascavel..... 3 Curitiba 3 Maringá 3 Londrina 2 Foz do Iguaçu 1 Ponta Grossa 1 Não especificou..... 9
DESTINO DA PRODUÇÃO	Outras UFs (Sim: 3, Não: 3): MS 1 PR 1 RS 1 SC 1 Não especificou..... 2	Outras UFs (Sim: 3, Não: 3): AL 1 CE..... 1 MG 1 PE 1 RJ 1 RS..... 1 SC 1 Não especificou..... 2	Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): ES 2 MT..... 2 SC 2 AC 1 GO..... 1 MG 1 MS..... 1 RJ 1 RO 1 RS 1 SP 1 Todas as Ufs 1	Outros Países (Sim: 2, Não: 1): EUA 1 Não especificou..... 1	Outros Países (Sim: 12, Não: 6): SC 5 RS 3 ES 2 MG 2 MS 2 MT 2 RJ 2 AC 1 AL 1 CE 1 GO 1 PE 1 RO 1 SP 1 Todas as Ufs 2 Não especificou..... 5
	Outros Países (Sim: 1, Não: 5): Não especificou..... 1	Outros Países (Sim: 0, Não: 6): -	Outros Países (Sim: 2, Não: 1): Paraguai 2 Bolívia 1 Costa Rica..... 1	Outros Países (Sim: 2, Não: 1): EUA 1 Não especificou..... 1	Outros Países (Sim: 9, Não: 9): Paraguai 2 Bolívia 1 Costa Rica..... 1 EUA 1 Não especificou..... 2

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio, e ANEXO X.

Infelizmente boa parte dos empresários não especificou os locais de origem/destino dificultando um detalhamento mais preciso. Um detalhamento maior é apresentado pelo Anexo X que desagrega essas mesmas informações por intensidade tecnológica dos subsetores. É possível verificar, no geral, que as micro e pequenas empresas adquirem produtos dos Estados vizinhos ao Paraná e, quanto maior for o tamanho da empresa, mais diversificado é o número de Estados e de municípios do Paraná da qual a matéria-prima é

adquirida. Dos municípios do Paraná, Cascavel foi o município mais indicado. Dos Estados foram São Paulo e Santa Catarina. Por outro lado, é possível verificar que em todos os tamanhos das empresas existe importação de matéria-prima. Mas da mesma forma, quanto maior o tamanho da empresa, maior a quantidade de empresas que importam: por exemplo, das 6 microempresas inquiridas somente uma, do subsetor das IMAT de produção de tanques e produtos para a piscicultura, afirmou fazer importação, e das 3 grandes empresas 2 importavam, sendo estas dos subsetores das IBT e da IAT. A empresa da IBT do subsetor têxtil de produção de fios afirmou importar matéria-prima da Argentina, e a IAT de produção de produtos farmacêuticos afirmou importar da China, Europa e EUA. Alguns dos produtos importados foram destacados pelo Quadro 26 na alínea 7.1.3, o que confirma os dados aqui apresentados.

Com relação ao destino da produção somente cinco das 18 empresas industriais não produziam para o mercado local, sendo duas das IBT dos subsetores de produção de fios e de brinquedos, e 3 das IMAT de produção de cosméticos e produtos domissanitários, e de produção de máquinas em geral. Em todos os tamanhos de empresas foi possível visualizar que comercializavam para outros municípios do Paraná (com destaque para Cascavel, Curitiba, Maringá e Londrina), e para outros Estados (com destaque para Santa Catarina e Rio Grande do Sul). É preciso ressaltar os casos das médias e grandes empresas que possuíam mercado consumidor nacional, em todas as UFs, sendo as empresas produtoras de brinquedos e a de produtos farmacêuticos as principais. Por isso essas empresas aparecem associadas na análise de correspondências múltiplas. Da mesma forma eram algumas dessas empresas as que mais exportavam, com destaque para o Paraguai como principal destino da exportação para as médias empresas (de produção de fios e de produção de tanques e produtos para a piscicultura), e o EUA para as grandes (de produtos farmacêuticos).

7.2.3 O setor industrial de Toledo: análise das terceirizações/subcontratações

A importância da variável tamanho não se mantém quando se analisam os outros grupos de variáveis na análise fatorial de correspondências múltiplas. Isso é possível verificar, por exemplo, quando se analisam as variáveis referentes às terceirizações realizadas pelas empresas industriais inquiridas. Antes, entretanto, a Tabela 22 mostra um resumo sobre as terceirizações realizadas pelo total de empresas inquiridas do setor industrial.

Tabela 22 - Terceirizações e subcontratações das empresas inquiridas do setor secundário, por resposta mais citada pelas empresas, por intensidade tecnológica e fases do processo produtivo, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total	Fase de Conceção de novos produtos	Fase da Produção				Fase da Comercialização				Fase da Gestão e Organização											
			Transporte Matéria-Prima	Aluguel Equipamentos	Produção	Consultoria Técnica	Transporte Produto Final	Comercialização	Estudos de mercado	Marketing /propaganda	Limpeza	Refeição	Controle de Qualidade	Análise Laboratorial	Manut. de equipamentos	Recrutamento	Formação de Pessoal	Contabilidade	Apoio Informático	Administração	Serviços Jurídicos	Serviços de Segurança
IBT	10	A	D	C	A	A D	A	A	C	A D	A	C	A	A C	A D	A	A	D	D	A	D	D
Alimentos e bebidas	4	A	D	C	A C	A	A D	A	C	A D	A	D	A	A C	A D	A	A	A D	D	A	A	A D
Ind. Têxtil (ind. fios, confeções)	3	A	D	A C D	A	D	D	A	A	D	A	C	A	A C D	A	A	A D	D	D	A	A C D	A
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	3	A	A C D	C	A	A C D	A	A	C	A	A	C	A	A C D	D	A	A	D	D	A	D	D
IMBT	1	A	D	C	A	C	A	A	C	C	A	C	A	C	C	A	C	D	D	A	C	D
Outras indústrias (mármore, granitos)	1	A	D	C	A	C	A	A	C	C	A	C	A	C	C	A	C	D	D	A	C	D
IMAT	6	A	D	C	A	A	D	A	A	A D	A	C	A	D	D	A	A D	D	D	A	D	D
Ind. Metal Mec./Transp. (avicultura, carrocerias, piscicultura, máquinas)	4	A	D	A C	A	A D	D	A	A	A D	A	C	A	C D	D	A	A D	D	D	A	D	A D
Ind. Química (cosméticos, domissanitários)	2	A	D	C	A D	A D	A D	A	A	A D	A D	C D	A	D	D	A	A D	D	D	A	D	D
IAT	1	A	B	C	C	D	D	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A B D	A	A	A	A	A
Ind. Química (farmacêutica)	1	A	B	C	C	D	D	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A B D	A	A	A	A	A
Média do Setor Industrial	18	A	D	C	A	A	D	A	A	A	A	C	A	C D	D	A	A	D	D	A	D	D
Total geral do Município	115	A	C	C	A	C	A	A	C	D	A	C	A	C	D	A	A	D	D	A	D	D

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade económica. As células com mais de uma resposta diz respeito aos grupos de empresas que apresentaram percentuais iguais para as respostas. **A** = O serviço era executado dentro da própria empresa, **B** = O serviço era realizado por empresa do mesmo grupo, **C** = A empresa não terceirizava ou não possuía o serviço, e, **D** = A empresa terceirizava o serviço.

É possível observar que as atividades de concepção de novos produtos, o recrutamento de pessoal e a administração eram realizados dentro das próprias empresas, em todas as que foram inquiridas. Assim como a comercialização, os serviços de limpeza, o controle de qualidade, e o apoio na produção que eram serviços pouco terceirizados e executados, quase que totalmente, pelas próprias empresas. Dos serviços mais terceirizados destacaram-se o transporte de matéria-prima, o transporte de produto final, a manutenção de equipamentos, serviços de contabilidade, de apoio informático e de serviços de segurança. O aluguel de equipamentos, refeições, estudos de mercado e análises laboratoriais foram os tipos de serviços que boa parte das empresas não realizavam.

Para se detalhar como estas terceirizações se relacionavam de acordo com os subsetores, os tamanhos, e as demais características das empresas, a análise de correspondências múltiplas foi muito importante. Inicialmente, é preciso ressaltar que nesta análise das variáveis relacionadas com as terceirizações/subcontratações que as empresas do setor industrial realizavam, várias categorias de algumas variáveis não puderam fazer parte da análise pois as mesmas não se diferenciavam entre as indústrias. Isso aconteceu pois as empresas inquiridas apresentaram respostas/categorias semelhantes para esses quesitos⁵¹. Essa semelhança mostrou que para as 18 empresas do setor industrial havia algum tipo de terceirização sendo que, para todas, nenhuma utilizava serviços de empresas do mesmo grupo para serviços de transporte de produto final, concepção de novos produtos, limpeza, refeições, aluguel de equipamentos, controle de qualidade, análises laboratoriais, manutenção de equipamentos, recrutamentos, contabilidade, apoio informático, administração, e segurança. Para as variáveis recrutamento e administração todos os serviços eram realizados dentro das próprias indústrias.

⁵¹ As categorias que foram excluídas da análise foram: Terceirização total (se havia algum tipo de terceirização), Transporte do produto final ser realizado por empresa do mesmo grupo, Transporte do produto final não ser terceirizado ou não possuir o serviço, Comercialização não ser terceirizado ou não possuir o serviço, Apoio na produção ser realizado por empresa do mesmo grupo, Concepção de novos produtos ser executado dentro da própria empresa, Concepção de novos produtos ser realizado por empresa do mesmo grupo, Concepção de novos produtos não ser terceirizado ou não possuir o serviço, Serviços de limpeza ser realizado por empresa do mesmo grupo, Serviços de limpeza não ser terceirizado ou não possuir o serviço, Fornecimento de refeições ser realizado por empresa do mesmo grupo, Aluguel de equipamentos ser realizado por empresa do mesmo grupo, Controle de qualidade ser realizado por empresa do mesmo grupo, Análises laboratoriais ser realizado por empresa do mesmo grupo, Manutenção/reparação de equipamento ser realizado por empresa do mesmo grupo, Recrutamento de pessoal era executado dentro da própria empresa, Recrutamento de pessoal ser realizado por empresa do mesmo grupo, Recrutamento de pessoal não ser terceirizado ou não possuir o serviço, Recrutamento de pessoal ser terceirizado o serviço, T_Contab_ ser realizado por empresa do mesmo grupo, Contabilidade não ser terceirizado ou não possuir o serviço, Apoio informático ser realizado por empresa do mesmo grupo, Administração ser executado dentro da própria empresa, Administração ser realizado por empresa do mesmo grupo, Administração não ser terceirizado ou não possuir o serviço, Segurança ser realizado por empresa do mesmo grupo.

Assim, tendo-se excluído essas categorias para a realização da análise de correspondências múltiplas, os resultados para o setor industrial para o grupo terceirização, são apresentados pelo Quadro 33. É preciso ressaltar novamente que na questão a respeito das terceirizações as empresas tinham quatro opções de resposta para cada uma das questões:

- Opção A – que o serviço era executado dentro da própria empresa;
- Opção B – que o serviço era realizado por empresa do mesmo grupo;
- Opção C – que a empresa não terceirizava ou não possuía o serviço; e,
- Opção D – Sim, a empresa terceirizava o serviço.

A partir destas quatro opções foi possível encontrar perfis diferenciados de empresas que, por exemplo, por ser (ou possuir) filial alguns serviços eram realizados por empresas do mesmo grupo (da opção B); pelo tamanho e escala da empresa (poderiam ser os extremos, ou muito pequenas ou muito grandes), os serviços poderiam ser realizados dentro da própria empresa (opção A), ou (não) terceirizar serviços por diversos motivos, a opção D (ou a opção C para quando não havia terceirização/subcontratação ou realização do serviço).

Desta forma, um primeiro olhar é em relação às variáveis com maior poder de discriminação nas dimensões resultantes, conforme resalta o Quadro 33.

Das variáveis fixas, a Dimensão 1 ressaltou a variável tamanho das empresas como diferenciadora dos tipos de terceirizações realizadas pelas empresas. É possível distinguir dois tipos de empresas que ficam bastante evidenciados na primeira dimensão: as grandes empresas, de distintas atividades industriais, que conseguem realizar dentro da própria empresa, a partir de mão de obra especializada e subsectores internos específicos, vários serviços de apoio de produção; e as pequenas e micro empresas que, devido à pequena dimensão, terceirizam pouco e utilizam a mesma mão de obra em distintas atividades, principalmente nas microempresas que tendem a ser de mão de obra familiar.

As grandes empresas tendem a realizar dentro da própria empresa os estudos de mercado, assistência jurídica, análise laboratorial, manutenção de equipamentos, consultoria técnica, formação de pessoal (neste último quesito a exceção é a empresa farmacêutica que também se utiliza de terceirização e de empresas do mesmo grupo), e também realizam dentro da empresa o aluguel de equipamentos (a empresa de fios), a contabilidade (farmacêutica e alimentos), o controle de qualidade e refeições (caso da farmacêutica enquanto a de alimentos terceiriza), de segurança (inclusive as micros e pequenas, somente a de mármore terceiriza), apoio informático (somente a farmacêutica e a de confeções que realizam dentro da própria empresa, a grande de alimentos e de fios e a de mármore terceirizam). As grandes empresas

da Dimensão 1 terceirizam o transporte do produto final. São empresas com um mercado consumidor mais abrangente, nacional e internacional, o que exige uma rede logística terceirizada para atender à demanda da distribuição da produção da empresa.

Quadro 33 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor industrial de Toledo: principais quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Terceirizações - 2014

Dimensão 1 (19,826 ou 0,198)	Dimensão 2 (13,322 ou 0,133)	Dimensão 3 (10,109 ou 0,101)	Dimensão 4 (8,764 ou 0,087)	Dimensão 5 (8,449 ou 0,085)	Dimensão 6 (8,143 ou 0,081)
Transporte do produto final_A753	Comercialização_B.....,623	Tamanho da empresa.....,558	Tempo de atividade533	Formação Profissional_D 491	Transporte da matéria-prima_B.....,284
Transporte do produto final_D735	Assistência jurídica_B ..,623	Tempo de atividade371	Fornecimento de refeições_D309	Serviços de limpeza_A... 418	Formação Profissional_B284
Estudos de mercado_C.,664	Marketing_B623	Apoio na produção_D...356	Consultoria técnica_C ...281	Serviços de limpeza_D... 418	FilialFranquia274
Assistência jurídica_C.,518	Estudos de mercado_B.,623	Aluguel de equipamentos_A.....283	Fornecimento de refeições_C265	Formação Profissional_A339	Conceção de novos produtos_D.....245
Tamanho da empresa ..,514	Análises laboratoriais_D302	Comercialização_B210	Serviços de limpeza_A...239	Tamanho da empresa317	Transporte da matéria-prima_C.....,231
Análises laboratoriais_C.....,506	Seguranca_D284	Assistência jurídica_B ..,210	Serviços de limpeza_D...239	Controle de qualidade_D.....308	Tempo de atividade.....220
Estudos de mercado_A.500	Tamanho da empresa...248	Marketing_B210	Assistência jurídica_D...234	Estudos de mercado_D...307	Fornecimento de refeições_C193
Manutenção de equipamento_A.....492	Tempo de atividade238	Estudos de mercado_B ..,210	Manutenção de equipamento_C221	Tempo de atividade.....282	Aluguel de equipamentos_D192
Consultoria técnica_A.,460	Transporte da matéria-prima_B.....223	Transporte da matéria-prima_A.....206	Formação Profissional_C.....221	Manutenção de equipamento_D.....240	FilialFranquia.....206
Controle de qualidade_C.....359	Formação Profissional_B223	Apoio informático_C.....201	Controle de qualidade_A192	FilialFranquia.....206	Assistência jurídica_D ...198
Manutenção de equipamento_C.....347	Seguranca_A223	Seguranca_A196	Apoio na produção_A ...184	Assistência jurídica_D ...198	Apoio na produção_A ...146
Formação Profissional_C347	Apoio na produção_C...186	Marketing_A191	Apoio informático_C.....161	Apoio na produção_A ...146	Comercialização_D.....176
Contabilidade_A.....335	Fornecimento de refeições_A208	Marketing_D189	Consultoria técnica_D...160	Comercialização_D.....130	Aluguel de equipamentos_C169
Contabilidade_D.....335	Apoio na produção_C...186	Seguranca_D185	Aluguel de equipamentos_A.....154	Manutenção de equipamento_A.....119	Apoio na produção_C.....167
Fornecimento de refeições_C.....307	Manutenção de equipamento_D.....182	Apoio informático_D.....184	Controle de qualidade_D152	Estudos de mercado_A...104	Seguranca_D.....162
Análises laboratoriais_A283	Contabilidade_A.....179	Assistência jurídica_D...153	Formação Profissional_A.....141	Apoio informático_A094	Consultoria técnica_D.....156
Assistência jurídica_A .278	Contabilidade_D.....179	Aluguel de equipamentos_C.....141	FilialFranquia.....137	Controle de qualidade_A.....086	Apoio na produção_A.....151
Consultoria técnica_C.,268	Análises laboratoriais_A.....179	Transporte da matéria-prima_D135	Tamanho da empresa.....130		Transporte da matéria-prima_D.....120
Formação Profissional_A.....267	Estudos de mercado_A...131	Estudos de mercado_A...131	Apoio na produção_D...123		Análises laboratoriais_A.....118
Aluguel de equipamentos_C248	Transporte da matéria-prima_B117	Transporte da matéria-prima_B117	Assistência jurídica_C...122		Manutenção de equipamento_C.....117
Tempo de atividade.....235	Formação Profissional_B117	Formação Profissional_B117	Transporte da matéria-prima_D118		Formação Profissional_C117
Seguranca_A.....218	Apoio informático_A...158	Fornecimento de refeições_A116			Manutenção de equipamento_D.....115
Apoio informático_C...211	Transporte da matéria-prima_D154	Apoio na produção_C...110			
Aluguel de equipamentos_D205		Controle de qualidade_C.....103			
FilialFranquia205		Manutenção de equipamento_C102			
Comercialização_D.....201		Formação Profissional_C.....102			
Empresas D1 ≥ 0,056	Empresas D2 ≥ 0,056	Empresas D3 ≥ 0,056	Empresas D4 ≥ 0,056	Empresas D5 ≥ 0,056	Empresas D6 ≥ 0,056
IBT, m1199	IMAT, m2589	IMAT, m2198	IBT, m5.....178	IMAT, P3.....291	IAT, G3.....268
IBT, G1158	IAT, G3.....211	IBT, m1.....190	IBT, m1.....152	IBT, M1.....290	IBT, M4.....232
IBT, P4.....124		IAT, G3.....111	IBT, P3.....143	IBT, G1.....104	IBT, P1.....106
IMBT, P5.....115		IBT, M5.....090	IMAT, m2.....095	IMAT, m2.....058	IBT, m5.....099
IAT, G3093		IBT, M1.....076	IBT, m5.....081		IMAT, m2.....072
IBT, G4071		IMAT, P3.....071	IBT, G1.....075		IMBT, P5.....066
		IBT, P1.....059	IMBT, P5.....056		

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Alimentos e Bebidas; 2 - Ind. Mecânica e Transporte; 3 - Ind. Química; 4 - Ind. Têxtil; 5 - Outras Ind; IAT - Indústrias de alta tecnologia; IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia; IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia; IBT - Indústrias de baixa tecnologia.

Tem-se ainda as micros e pequenas que realizam dentro da própria empresa os serviços de transporte do produto final e não possuem ou terceirizam os serviços de estudos de mercado, assistência jurídica, análise laboratorial, manutenção de equipamentos, consultoria técnica, formação de pessoal, aluguel de equipamentos, contabilidade, controle de qualidade, refeições e apoio informático. O transporte do produto final é realizado pelas próprias empresas, pois são indústrias com mercado de consumo local e regional. A variável

de terceirização de serviços de comercialização para as empresas industriais não foi relevante nessa dimensão.

Duas empresas (a de IMAT de produção de equipamentos para a piscicultura e a IAT de fabricação de produtos farmacêuticos) responderam que parte dos serviços terceirizados é realizado por empresas do mesmo grupo, respostas do tipo B sublinhadas nas Dimensões 2 e 3. Aqui é preciso ressaltar duas questões: a primeira é em relação à IMAT, que não é filial nem franquia, mas foi a única que afirmou, nas questões relacionadas aos mercados, que parte da sua produção destinava-se para outras empresas pertencentes aos sócios. Essa empresa afirmava que os serviços de comercialização, consultoria técnica, assistência jurídica, marketing, e estudos de mercado eram realizados por empresas do mesmo grupo, ou seja, partes de serviços necessários para o processo produtivo eram de responsabilidade de empresas do mesmo grupo. A segunda empresa com maior participação na discriminação da Dimensão 2 também afirmou em algumas respostas que parte dos serviços terceirizados eram realizados por empresas do mesmo grupo, especialmente o transporte de matérias-primas e a formação de pessoal. A diferença aqui é que essa empresa, a grande empresa de fabricação de produtos farmacêuticos, possui uma verticalização quase que completa de sua linha de produção, conforme aponta PratiDonaduzzi ([2014?])⁵².

Sobre a Dimensão 3 foi possível perceber o alto poder de discriminação das variáveis tamanho e tempo. Nesse caso, o que pode ser visualizado é que não se encontrou uma homogeneização entre o tamanho das empresas, ou o tempo, com os tipos de serviços terceirizados pelas empresas inquiridas. O que pode ser observado é que existem empresas grandes mais verticalizadas (opções B), e outras micros, pequenas e médias que terceirizam diversos serviços de apoio (opções D). Foi possível identificar que os locais de origem dos serviços de apoio ao fabrico, de subcontratação, eram localizados:

- A média empresa da IBT de produção de bebidas: em Santa Maria (RS), em Corumbá (MT), e em Cláudio (MG);

⁵² Conforme detalha PratiDonaduzzi ([2014?]) essa empresa possui a sua própria empresa de fabricação de embalagens desde 1999, com um portfólio completo; possui a sua própria empresa de estudos de bioequivalência farmacêutica desde 2005; possui filiais de distribuição de medicamentos em pelo menos oito estados (em 2014), de todas as regiões do Brasil, desde 2011; e sua própria empresa de transporte de produtos finais (que faz serviços para terceiros) desde 2005 e conseguia (em 2014) atender ao pedidos de pelo menos 23 Estados do Brasil; e possui a sua própria universidade corporativa que, em parceria com instituições de diversas regiões, atende os serviços de formação e treinamento e de gestão de pessoal, e oferece, inclusive bolsas de estudos para incentivar estudos de MBA, mestrado e doutorado do seu pessoal ao serviço; e ainda oferece programas de estágios e trainee.

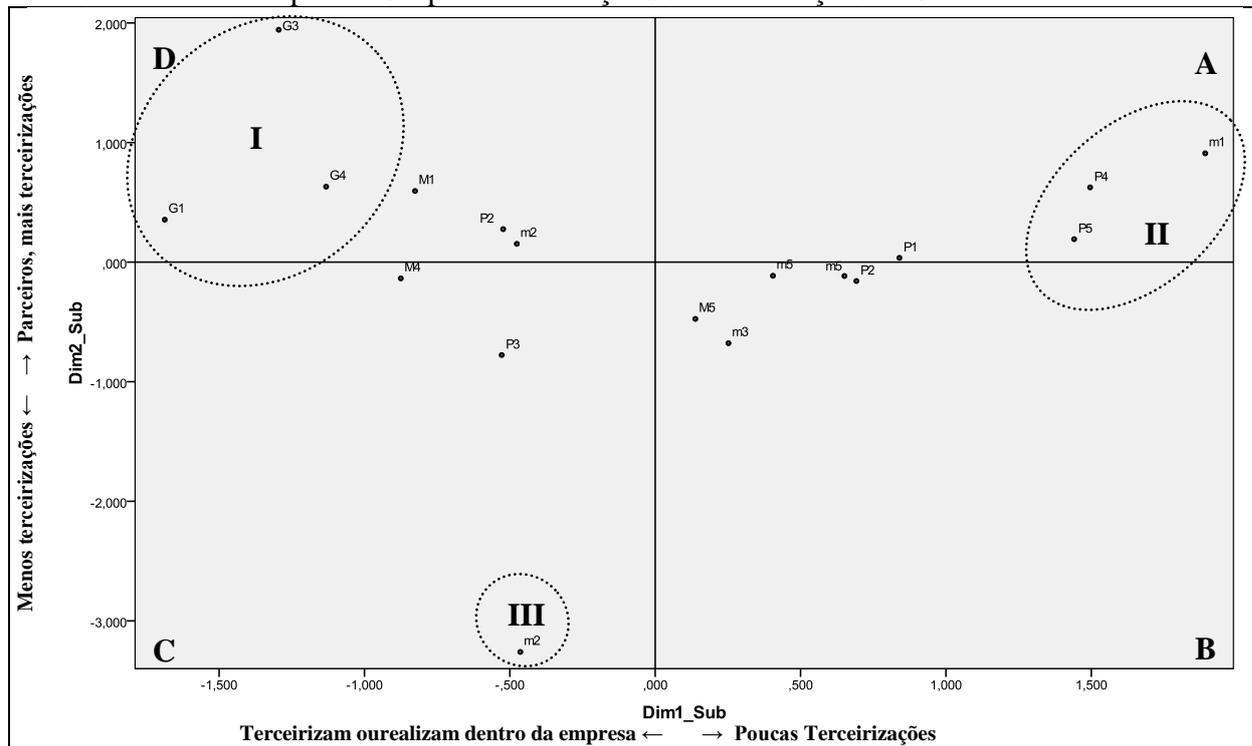
- A média empresa da IBT de produção de brinquedos: Catanduvas e Cascavel no Oeste do Paraná;
- A pequena empresa da IMAT de produção de cosméticos: em Diadema (SP); e,
- A média empresa da IBT de retorção de fios e filamentos: não especificou a origem geográfica das empresas subcontratadas.

Assim, essas foram as quatro únicas empresas em que se conseguiu visualizar sinais de flexibilização no seu processo produtivo, haja visto que a subcontratação da produção é uma das principais características desse modelo de produção.

As dimensões 4 e 5 reforçam variáveis que já foram mencionadas anteriormente. Alguns fatos novos se referem ao maior valor da variável tempo de funcionamento das empresas na Dimensão 4, com especial participação das pequenas e microempresas de abertura mais recente (menos de 10 anos), que utilizam diversas terceirizações das fases de gestão e organização, bem como da fase de produção (como a assistência técnica, a subcontratação ou o transporte de matéria-prima), mostrando que não é o tamanho que vai determinar se a empresa terceiriza esses serviços, e a predominância dos serviços de gestão e organização da Dimensão 5 associados com o tamanho das empresas. Nessa última dimensão é possível observar nos pormenores que as empresas de maior tamanho têm maior probabilidade de internalizar muitos dos serviços de apoio (limpeza, formação, manutenção de equipamentos, dentre outros) do que quando se compara com as empresas de menor dimensão. Maiores detalhes podem ser encontrados no Anexo XI.

Essas informações ficam mais fáceis de serem verificadas quando se efetua o cruzamento dos resultados das duas dimensões com maior poder de discriminação, as Dimensões 1 e 2, cujo resultado é apresentado pelo Gráfico 29.

Gráfico 29 - Cruzamento dos *object scores* das Dimensões 1 e 2, da ACM para o setor industrial de Toledo para o Grupo Terceirizações/subcontratações - 2014



Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Alimentos e Bebidas; 2 - Ind. Mecânica e Transporte; 3 - Ind. Química; 4 - Ind. Têxtil; 5 - Outras Ind.

O Gráfico 29 mostra algumas informações interessantes. A primeira é em relação ao quadrante D. Esse quadrante pertence aos resultados da dimensão 1 relacionados com as empresas que terceirizam ou que realizam dentro da empresa muitas atividades, e também da dimensão 2 relacionados com uma maior terceirização por parte das empresas. Assim, encontram-se dois grupos distintos de empresas, que são opostos: as grandes empresas de preparação e fiação de fibras têxteis; de abate de animais e preparação de produtos de carne e de fabricação de produtos farmacêuticos (formam o círculo I), que são as empresas mais verticalizadas entre as inquiridas, com maior escala de produção e com maior mercado de consumo, e que realizam dentro da empresa a maior parte dos serviços. Também é possível encontrar uma empresa de cada uma das outras dimensões, que terceirizam bastante. A terceirização aparece principalmente para os serviços de aluguel de equipamentos, de comercialização, de estudos de mercado e de marketing, nas empresas de produção de bebidas, fabricação de máquinas para agropecuária e de fabricação de outras máquinas e equipamentos.

O oposto é encontrado nos quadrantes B e A, com relação às empresas que pouco terceirizam. São todas de pequena e média dimensão. No caso do quadrante A, as empresas

realizam dentro da própria empresa serviços mais simples, como limpeza, transporte de matérias-primas e de produtos finais, e terceirizam poucas atividades, como a de consultoria técnica. Dos demais serviços nenhum é terceirizado ou a empresa afirmou possuir o serviço. Essas indústrias podem ser consideradas como independentes de terceirizações, e constitui o círculo II, das que menos terceirizam serviços. Possivelmente a baixa escala de produção e a possibilidade de realizar o que precisa dentro da empresa justifique esse perfil. Nessas empresas se incluem as indústrias de fabricação de produtos alimentares, de confecção de artigos do vestuário, e de fabricação de produtos do cimento e marmorite. Já no quadrante B estão as empresas que terceirizam mais os serviços de contabilidade, de manutenção de equipamentos e de segurança. São as indústrias de fabricação de artigos do papel e papelão, do mobiliário, de fabricação de jogos e brinquedos, de fabricação de sabões e detergentes, e de fabricação de carrocerias. O baixo valor individual das empresas na análise de correspondências múltiplas, visualizado no Gráfico 29, em ambas as dimensões indica que elas não se diferenciam muito em relação as demais.

A microempresa (círculo III) do quadrante C, de fabricação de tanques e produtos para a piscicultura, é a que mais utiliza serviços de empresas do mesmo grupo. Por isso ela apresentou valor superior às demais empresas. Ao mesmo tempo, existem duas outras empresas nesse quadrante que além de afirmarem realizar subcontratações (a M4 da indústria têxtil de retorção de fios e filamentos e a P3 da indústria química de produção de cosméticos), também afirmaram terceirizar principalmente os serviços de apoio informático, assistência jurídica, consultoria técnica, estudos de mercado, formação de pessoal, manutenção de equipamentos, marketing, refeições, segurança, controle de qualidade, aluguel de equipamentos, análises laboratoriais, conceção de novos produtos, limpeza, e transportes de matérias-primas e do produto final.

Se for levado em consideração os tipos de serviços externos requisitados pelas empresas em relação às diferentes fases do processo produtivo (conceção, produção, comercialização e gestão/organização) e à origem geográfica a que estes serviços são requisitados, pode-se constatar informações acrescidas. As empresas que terceirizam serviços relacionados com a gestão/organização o fazem a empresas localizadas, na sua maioria, no próprio município de Toledo. Isso só não acontece para uma IBT de fabricação de brinquedos que utiliza análise laboratorial de São Paulo-SP (do Inmetro), de uma empresa da IMAT de produção de cosméticos que utiliza controle de qualidade e análises laboratoriais de Diadema-SP e serviços de contabilidade de Cascavel-PR, e de uma IAT de fabricação de produtos farmacêuticos que utiliza serviços de formação profissional de além de Toledo, de Campinas-

SP, São Paulo-SP e Belo Horizonte-BH⁵³. Todas as demais empresas que utilizam terceirizações o fazem recorrendo a empresas de Toledo para fases de gestão/organização⁵⁴.

O que essas informações reforçam é que os serviços mais específicos de apoio às diversas fases do processo produtivo são realizados fora de Toledo e que os serviços mais gerais tendem a serem realizados pelas empresas locais. Outro exemplo é a fase de comercialização onde já se utilizam mais serviços de empresas localizadas nos municípios vizinhos, mas também de Toledo. De Toledo são principalmente os serviços de marketing/propaganda, transporte do produto final e comercialização. Entretanto, empresas de municípios vizinhos, tais como Cascavel, Marechal Cândido Rondon, Assis Chateaubriand, São Miguel do Iguaçu, Palotina, são utilizadas para serviços de marketing/propaganda e serviços de comercialização, transporte do produto final, estudos econômicos e de mercado. Serviços de marketing/propaganda também são provenientes de empresas de São Paulo-SP e Florianópolis-SC.

7.2.4 O setor industrial de Toledo: análise das relações institucionais/fontes de novas tecnologias

A Tabela 23 apresenta informações sobre as fontes de informação referentes a novas tecnologias para as empresas inquiridas do setor secundário.

⁵³ Essa empresa firmou parceria inédita com o Governo do Estado do Paraná para a abertura e funcionamento, a partir de 2017, do curso de graduação em Farmácia e de residência em farmácia industrial no campus de Toledo da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (Unioeste) em uma iniciativa público-privada inédita no País, com parceria entre a indústria de fabricação de produtos farmacêuticos, a Universidade e o Governo Estadual (AEN, 2015).

⁵⁴ Entretanto quando se analisam as outras fases, percebe-se que a origem geográfica dos serviços terceirizados é mais dispersa, e que se utiliza menos serviços de empresas de Toledo. Na fase de produção, por exemplo, na indústria de bebidas que utiliza para o transporte de matéria-prima empresas de São Paulo-SP, Pato Bragado-PR, Castro-PR, a indústria de mármore que utiliza os mesmos serviços de Vitória-ES, São Paulo-SP e Curitiba-PR, indústrias químicas que utilizam de São Paulo-SP, e de fabricação de brinquedos que utiliza de Curitiba-PR, Cascavel-PR e São Paulo-SP. Serviços para o apoio na produção/subcontratação já foram mencionados anteriormente e são provenientes de distintos Estados do Brasil. Serviços de consultoria técnica também são utilizados de Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro, pelas indústrias de IAT, IBT e IMAT.

Tabela 23 - Fontes de informação referentes a novas tecnologias para as empresas inquiridas do setor secundário, por subsetores, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total de empresas inquiridas	Perc. empresas (%) que possuem a fonte correspondente							
		Visitas à feiras e exposições	Agentes fornecedores de equipamentos	Outras empresas da região	Outras fontes diversas	Centros tecnológicos	Empresas do mesmo grupo	Universidades	Laboratórios de P&D
IBT	10	80,0	70,0	10,0	20,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Alimentos e bebidas	4	75,0	75,0	25,0	25,0	25,0	25,0	-	25,0
Ind. Têxtil (ind. fios, confeções)	3	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	3	66,7	33,3	-	33,3	-	-	33,3	-
IMBT	1	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
Outras indústrias (mármore, granitos)	1	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
IMAT	6	83,3	83,3	33,3	33,3	-	-	-	16,7
Ind. Metal Mec./Transp. (avic., carrocerias, pisc., máq.)	4	75,0	75,0	50,0	25,0	-	-	-	-
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	2	100,0	100,0	-	50,0	-	-	-	50,0
IAT	1	100,0	100,0	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Ind. Química (farmacêutica)	1	100,0	100,0	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Média do Setor Industrial	18	83,3	77,8	22,2	22,2	11,1	11,1	11,1	16,7
Total geral	115	73,9	47,0	35,7	29,6	19,1	16,5	15,7	10,4

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Nota: “-“ = igual a zero. Quanto mais escuras forem as cores das células, maior é o percentual de empresas relativo ao grupo destacado (0,0% até 25,0%; 25,1% até 50,0%; 50,1% até 75,0%; 75,1% até 100,0%). IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

A opção referente à participação/visitas à feiras e exposições foi citada como a principal fonte de acesso a novas tecnologias para mais de 80,0% das empresas. Os agentes fornecedores de equipamentos ficaram em segundo lugar, com 77,8%. Essas duas fontes juntas formavam os principais acessos a novas tecnologias para o setor secundário de Toledo em 2014. As outras fontes também foram importantes, nomeadamente os fornecedores de matéria-prima, as feiras internacionais e a internet.

Também foi possível perceber que os laboratórios de P&D tinham uma importância de 16,7%. Além disso, os subsectores mais intensivos em conhecimento e alta tecnologia, em especial a IAT, possuíam fontes mais diversificadas e com maior participação se comparados aos demais subsectores.

O inquérito possuía duas questões que podem ser apresentadas para se entender melhor essa questão: se a empresa fazia parte de alguma associação empresarial, e se a empresa fazia parte de alguma instituição que fornecia apoio em termos de informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia (Gráficos 30 e 31).

Gráfico 30 - A empresa faz parte de alguma associação para as empresas inquiridas do setor secundário, Toledo - 2014

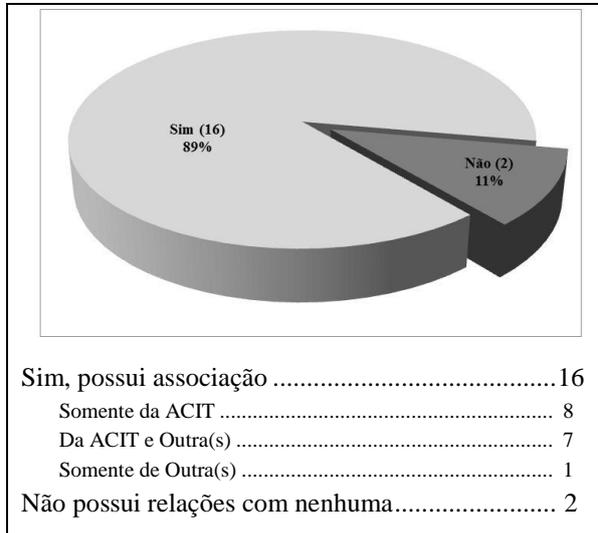
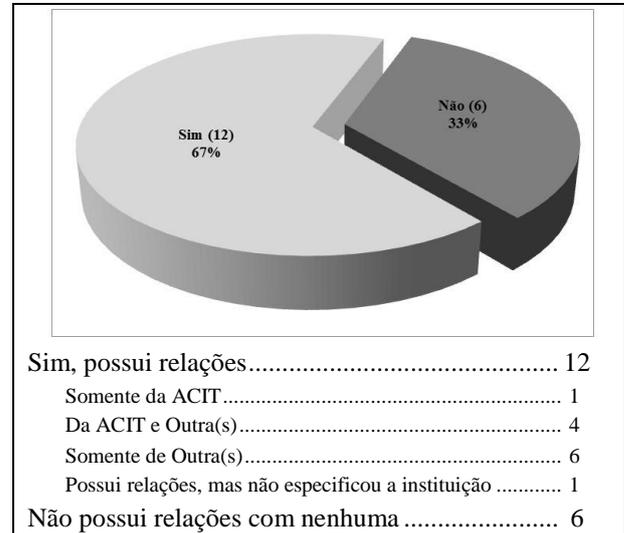


Gráfico 31 - A empresa faz parte de alguma instituição para apoio sobre informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia, para o setor secundário, Toledo - 2014



Fontes: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

É possível perceber que 89,0% das empresas no setor industrial afirmaram estarem filiadas em algum tipo de associação. Das 16 empresas industriais que disseram possuir relações, 93,8% (8+7 empresas) possuíam relações com a ACIT. Destas, 8 empresas só possuíam relações com a ACIT e outras 7 empresas possuíam relações, além da ACIT, também com outras instituições⁵⁵. Uma empresa afirmou possuir relações, que não com a ACIT, e também não especificou qual.

O setor industrial também era o mais diversificado com relação à existência de outras associações representando 50,0% do total de empresas. Além disso, 67,0% das empresas afirmaram serem sócias ou afiliadas de algum tipo de instituição que fornecesse apoio em termos de informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia. Das 12 empresas industriais que disseram possuir relações, 41,7% (1+4 empresas) possuíam relações com a ACIT. Destas, somente uma afirmou possuir relações somente com a ACIT e outras 4 empresas possuíam relações também com outras instituições, sendo o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), citado por duas empresas, e a ABIT (Associação

⁵⁵ As outras instituições citadas, sendo uma resposta para cada opção, foram: ABIT - Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção, ABRINQUE - Associação Brasileira de Brinquedos, ACIC - Associação Comercial e Industrial de Cascavel, AFREBRAS - Associação dos Fabricantes de Refrigerante do Brasil, ALAMAC - Associação dos Laboratórios Farmacêuticos Nacionais, ANFIR - Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários, Núcleo de Marmorarias do Oeste, SINDUSFARMA - Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo, e UBABEF - Associação Brasileira de Exportadores de Frango.

Brasileira da Indústria Têxtil e de Confeção), a PROPAN (Programa de Apoio à Panificação) e o Sesi (Serviço Social da Indústria), citado por uma empresa cada. Também 50,0% das empresas afirmou possuir relações somente com outra instituição que não fosse a ACIT⁵⁶. Uma empresa não especificou o tipo de associação devido à política da empresa que não permitia esse tipo de detalhamento.

Está apresentado pelo Quadro 34 o Grupo de variáveis relacionadas na análise de correspondências múltiplas. Nessa análise, somente a variável “inovações previstas” foi retirada do processo de análise, pois todas as empresas apresentaram a mesma resposta para essa questão: responderam que sim, que estavam previstas inovações a serem introduzidas nos próximos 5 anos. Assim, como não havia diferenciação das respostas a essa questão, a variável teve que ser excluída da ACM.

Na Dimensão 1 ressaltou a variável tamanho das empresas e as variáveis referentes às diversas fontes de tecnologias e inovações (caso dos centros de ciência e tecnologia (C&T), outras empresas do grupo e as visitas a feiras/exposições). Além disso, a variável tempo de atividade das empresas teve um peso de discriminação que não pode ser desconsiderado. As variáveis que sublinham como as fontes de informação de novas tecnologias os fornecedores de equipamentos e outras fontes diversas, assim como estar associado a associações que não fosse a ACIT⁵⁷ também foram importantes. O que isso significa? Significa que a grande empresa possui fontes diversas de informações sobre novas tecnologias (os centros tecnológicos, as outras empresas do grupo/setor, visitas à feiras, os fornecedores de equipamentos) e possui relações diversas com outras associações. As duas grandes indústrias de Toledo, da IAT e da IBT, são empresas que possuem relações com outras instituições para a formação de pessoal (ambas) e no caso da filial (a IBT do subsetor de alimentos) possui grande relação com as outras empresas do mesmo grupo, fazendo com que essas variáveis, para as grandes empresas, se sobressaíssem. Essas empresas, por terem um mercado consumidor e de fornecimento de matéria-prima mais abrangente, também tendem a ter relações com instituições e associações de outras regiões do Brasil, fato que também é ressaltado pela Dimensão 3 para a grande IBT (destaque para as centros tecnológicos e

⁵⁶ FGV (Fundação Getulio Vargas, São Paulo-SP), FIA, Fornecedores de equipamentos, Instituto Água Viva (Foz do Iguaçu-PR), MCI do Brasil, PUC-PR (Pontifícia Universidade Católica), SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), Sesi (Serviço Social da Indústria), Spim Têxtil, Unicamp (Universidade Estadual de Campinas), Unioeste (Universidade Estadual do Oeste do Paraná), GEMAQ (Grupo de Estudos de Manejo na Aquicultura da Unioeste-Toledo), e UTFPR (Universidade Tecnológica Federal do Paraná).

⁵⁷ Associação Comercial e Industrial de Toledo (ACIT).

empresas do mesmo grupo, por ser filial) e na Dimensão 6 para a grande IAT (destaque para todos os tipos de fontes de tecnologia e principalmente as universidades e os departamentos de P&D).

Quadro 34 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor industrial de Toledo: quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Instituições - 2014

Dimensão 1 (24,321 ou 0,243)	Dimensão 2 (18,245 ou 0,182)	Dimensão 3 (14,996 ou 0,149)	Dimensão 4 (11,217 ou 0,112)	Dimensão 5 (10,288 ou 0,103)	Dimensão 6 (8,729 ou 0,087)
Tamanho da empresa...662 Tecn_Outras empresas do grupo.....507 Tecn_Centros tecnológicos.....507 Tecn_Visitas a feiras...488 Tempo de atividade.....473 Tecn_Fornecedores de equipamentos.....401 É associado em outra associação.....305 Tecn_Outras fontes.....300	Tecn_Universidades.....600 Faz parte de associação,573 Filiais e Franquias.....436 É associado da ACIT.....410 Tempo de atividade.....365 Tecn_Fornecedores de equipamentos.....292 Tamanho da empresa.....287 Rentabilidade.....264 Possui relações com a ACIT.....215	Possui relações institucionais.....686 Tamanho da empresa.....427 Filiais e Franquias.....389 Difculdades_Salarios.....295 Tecn_Outras empresas do grupo.....239 Tecn_Centros tecnológicos.....239 Possui relações com outra instituição.....200 Tecn_Laboratórios de P&D.....156 Nível de Tecnologia.....153	Tempo de atividade.....571 Tecn_Outras fontes.....470 Tamanho da empresa.....245 Possui relações com outra instituição.....208 Tecn_Laboratórios de P&D.....196 Difculdades_MO não especializada.....149 Difculdades_Adms.....148 Filiais e Franquias.....145	Tempo de atividade.....571 Difculdades_MO Especializada.....407 Nível de Tecnologia.....312 Rentabilidade.....275 Tamanho da empresa.....141	Rentabilidade.....310 Possui relações com a ACIT.....295 Tamanho da empresa.....210 Tempo de atividade.....147 Tecn_Visitas a feiras.....131 Tecn_Laboratórios de P&D.....124 É associado da ACIT.....121 FilialFranquia.....104 Difculdades_MO não especializada.....100 Tecn_Universidades.....088
Empresas D1 ≥ 0,056	Empresas D2 ≥ 0,056	Empresas D3 ≥ 0,056	Empresas D4 ≥ 0,056	Empresas D5 ≥ 0,056	Empresas D6 ≥ 0,056
IAT, G3.....281 IMAT, m2.....203 IBT, m1.....181 IBT, G1.....176	IBT, m5.....512 IAT, G3.....100 IMAT, m2.....086 IBT, P4.....085 IBT, P1.....080	IBT, G1.....331 IMAT, P3.....169 IMAT, P2.....109 IMAT, P2.....090 IBT, M1.....083	IBT, M5.....233 IBT, m5.....200 IMAT, m2.....132 IBT, m5.....125 IMAT, P3.....112 IMAT, m2.....070	IBT, M5.....224 IMAT, m2.....187 IBT, m5.....161 IBT, P1.....109 IMAT, P3.....078 IMBT, P5.....065 IMAT, m2.....058	IAT, G3.....226 IBT, M4.....195 IBT, m1.....170 IBT, m5.....110 IMAT, m3.....089

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Alimentos e Bebidas; 2 - Ind. Mecânica e Transporte; 3 - Ind. Química; 4 - Ind. Têxtil; 5 - Outras Ind; IAT - Indústrias de alta tecnologia; IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia; IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia; IBT - Indústrias de baixa tecnologia.

Além disso, a Dimensão 1 também ressalta a variável do tempo de funcionamento. As grandes empresas são mais antigas, são mais abrangentes (mercados), mais verticalizadas e possuem mais relações institucionais. Parece haver alguma associação entre essas variáveis para essas grandes empresas toledanas. Por outro lado, existem diversas empresas mais recentes, destas muitas são microempresas de mercado de atuação mais local e regional, dos diversos subsetores, que possuem poucas fontes de informação em relação às novas tecnologias, e principalmente possuem como fontes mais importantes as 'outras fontes', como a internet e outras fontes impressas. Estas são empresas que possuem associação somente com a ACIT ou que não possuem relações.

A Dimensão 2 reforça o que foi apontado anteriormente, a pouca adesão a associações e pouco acesso a fontes de informação referentes a novas tecnologias, por parte das empresas de menor dimensão. Mas, nesse caso particular foi ressaltado o caso da microempresa da IBT de fabricação de embalagens de papelão que, apesar de não possuir muitas fontes de informação de novas tecnologias nem possuir relações com instituições ou

associações, afirmou considerar as universidades como uma fonte importante de informação sobre novas tecnologias. Por isso, essa empresa apresentou alto valor nessa dimensão por se diferenciar das demais da mesma dimensão. A segunda empresa e, mais uma vez, a IAT de produção de produtos farmacêuticos, também se destacaram por possuir as universidades como uma fonte importante de novas tecnologias. Por outro lado, as demais três empresas, pequenas e micros, também se diferenciaram por possuir poucas fontes de informação de novas tecnologias, mas afirmaram possuir uma forte relação com as empresas de fornecimento de equipamentos.

No geral, as variáveis referentes ao tamanho das empresas e ao tempo são bastante discriminantes em relação aos tipos de empresas/variáveis nesses quesitos. Quanto maior o tamanho da empresa mais diversificadas tendem a ser as suas fontes de informações relativas a novas tecnologias, assim como quanto menor a empresa menos relações institucionais elas possuem, seja com associações ou outras instituições. Mas isso não é uma regra. Entretanto somente uma empresa industrial afirmou não possuir nem um tipo de associação ou relação institucional (uma microempresa (IBT de produção de embalagens), mais recente, com menos de 10 anos de atuação).

7.2.5 O setor comercial e de serviços de Toledo: análise dos mercados

O setor terciário - comércio e serviços - é composto nessa pesquisa por 97 empresas inquiridas. Da mesma forma que para o setor industrial, os resultados da análise de correspondências múltiplas serão apresentados para os três grupos analisados: em relação aos mercados, às terceirizações e às relações institucionais. Primeiramente, as Tabela 24 e 25 apresentam um resumo sobre os mercados de fornecedores e de consumo das empresas desse grande setor.

O setor de serviços e comércio possui um mercado fornecedor distinto do industrial, onde as empresas dos subsetores comerciais (varejista, atacadista) possuem um mercado fornecedor mais abrangente e adquirem a maior parte dos produtos para revenda em outros municípios do Paraná, outros Estados e, em alguns casos, em outros países. Já os subsetores dos serviços, tais como o alojamento e alimentação e os serviços técnicos auxiliares da atividade econômica (STAAE) adquirem boa parte dos produtos que necessitam no próprio município e em outros municípios do Paraná. Algumas atividades de alojamento e

alimentação, e os serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia possuem um mercado fornecedor nacional.

Tabela 24 - Mercado fornecedor das empresas inquiridas do setor terciário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total de empresas inquiridas	Perc. empresas (%) que possuem o mercado fornecedor			
		Fornecedores de Toledo	Fornecedores de outros municípios do Paraná	Fornecedores de outras Ufs	Fornecedores de outros países
SIC	26	73,1	53,8	46,2	15,4
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	-	100,0	100,0	-
Ensino	2	100,0	-	50,0	50,0
Serviços méd., odont., vet.	4	25,0	25,0	75,0	25,0
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	100,0	100,0	100,0	-
STAAE - Investigação e segurança	2	50,0	50,0	50,0	50,0
STAAE - Outras atividades	1	100,0	100,0	-	-
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	91,7	58,3	33,3	8,3
STPAAE - Publicidade	3	66,7	66,7	33,3	-
SICAT	10	60,0	30,0	50,0	30,0
Com. Varejista – Outros (atividades informáticas)	1	100,0	-	100,0	-
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	1	-	-	100,0	100,0
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	7	71,4	28,6	28,6	28,6
Telecomunicações	1	-	100,0	100,0	-
SPIC	61	63,9	75,4	68,9	6,6
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	2	100,0	50,0	-	-
Aloj. e Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	2	100,0	100,0	-	-
Aloj. e Alim. - Restaurantes	6	100,0	83,3	16,7	-
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	100,0	100,0	100,0	20,0
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	25,0	50,0	87,5	-
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	100,0	100,0	50,0	-
Com. Varejista - Materiais para construção	5	40,0	80,0	100,0	20,0
Com. Varejista - Outros	24	50,0	70,8	70,8	4,2
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	75,0	75,0	100,0	25,0
Com. Varejista - Supermercados	3	100,0	100,0	66,7	-
Média do Setor Comercial/Serviços	97	66,0	64,9	60,8	11,3
Total geral do Município	115	61,7	63,5	64,3	16,5

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Nota: “-“ = igual a zero. Quanto mais escuras forem as cores das células, maior é o percentual de empresas relativo ao grupo destacado (0,0% até 25,0%; 25,1% até 50,0%; 50,1% até 75,0%; 75,1% até 100,0%). SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Por outro lado, quando se analisa o mercado consumidor do setor terciário, verifica-se que, enquanto os subsetores comerciais apresentam um mercado de consumo mais local, os subsetores de serviços conseguem abranger uma maior proporção de municípios do Paraná e

de outros Estados do Brasil, tendo alguns inclusive consumidores de outros países, com destaque para os serviços médicos, odontológicos e veterinários e as agropecuárias. Um número pequeno de empresas afirmou possuir outros Estados e outros países como mercado de consumo.

Tabela 25 - Mercado consumidor das empresas inquiridas do setor terciário, por percentual das empresas em relação ao total do respectivo mercado, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total de empresas inquiridas	Perc. empresas (%) que possuem o mercado consumidor			
		Consumidores de Toledo	Consumidores de outros municípios do Paraná	Consumidores de outras Ufs	Consumidores de outros países
SIC	26	100,0	76,9	26,9	3,8
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	100,0	100,0	-	-
Ensino	2	100,0	50,0	-	-
Serviços méd., odont., vet.	4	100,0	100,0	25,0	25,0
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	100,0	100,0	100,0	-
STAAE - Investigação e segurança	2	100,0	-	-	-
STAAE - Outras atividades	1	100,0	100,0	-	-
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	100,0	83,3	33,3	-
STPAAE - Publicidade	3	100,0	66,7	33,3	-
SICAT	10	80,0	80,0	60,0	10,0
Com. Varejista – Outros (atividades informáticas)	1	100,0	100,0	100,0	-
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	1	100,0	100,0	-	-
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	7	71,4	71,4	71,4	14,3
Telecomunicações	1	100,0	100,0	-	-
SPIC	61	98,4	70,5	18,0	4,9
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	2	100,0	50,0	50,0	0,0
Aloj. e Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	2	100,0	100,0	-	-
Aloj. e Alim. - Restaurantes	6	100,0	100,0	33,3	16,7
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	100,0	80,0	40,0	20,0
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	100,0	37,5	12,5	-
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	100,0	50,0	-	-
Com. Varejista - Materiais para construção	5	100,0	60,0	-	-
Com. Varejista - Outros	24	95,8	75,0	20,8	4,2
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	100,0	75,0	-	-
Com. Varejista - Supermercados	3	100,0	66,7	-	-
Média do Setor Comercial/Serviços	97	96,9	73,2	24,7	5,2
Total geral do Município	115	93,0	72,2	31,3	8,7

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Nota: “-” = igual a zero. Quanto mais escuras forem as cores das células, maior é o percentual de empresas relativo ao grupo destacado (0,0% até 25,0%; 25,1% até 50,0%; 50,1% até 75,0%; 75,1% até 100,0%). SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Para se detalhar quais são as empresas que mais se diferenciam desse grupo, ou seja, aquelas que possuem mercados distintos, e como isso se dá quando se analisam as

características das empresas, por tamanhos, subsetores, e demais variáveis diferenciadoras, os resultados da análise de correspondências múltiplas é apresentado pelo Quadro 35 para o Grupo Mercados⁵⁸.

Quadro 35 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor comercial e de serviços de Toledo: quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Mercados - 2014

Dimensão 1 (16,843 ou 0,168)	Dimensão 2 (13,518 ou 0,135)	Dimensão 3 (11,557 ou 0,116)	Dimensão 4 (10,789 ou 0,108)	Dimensão 5 (9,674 ou 0,097)	Dimensão 6 (9,323 ou 0,093)
Mercado consumidor de outros Estados do Brasil.....483	Tamanho da empresa504 Mercado consumidor de Toledo362	Fornecedores de outros Estados do Brasil.....319 Produt para empresas subcontratadas.....278 Tempo de atividade245	Fornecedores de outros países (Importam)428 Filiais e Franquias307 Tamanho da empresa ..,246	Tamanho da empresa ..,254 Produt para atacado,206 Filiais e Franquias181 Mercado consumidor de outros municípios do Paraná.....175	Produt para empresas subcontratadas406 Tamanho da empresa ..,321 Filiais e Franquias.....266 Tempo de atividade182 Produt para outra(s) unidade(s) industriais...092
Mercado consumidor de outros países (exportam).....406	Fornecedores de outros municípios do Paraná.....275 Filiais e Franquias269 Nível de Tecnologia183	Fornecedores de Toledo.....220 Filiais e Franquias201 Produt para consumo direto/final (varejo)158	Fornecedores de Toledo164 Fornecedores de outros Estados do Brasil147 Produt para outra(s) unidade(s) industriais ..,117	Produt para consumo direto/final (varejo)135 Mercado consumidor de Toledo134 Tempo de atividade.....110 Fornecedores de outros países (Importam)096	
Produt para outra(s) unidade(s) industriais...383	Mercado consumidor de outros municípios do Paraná.....173 Tempo de atividade165	Produt para atacado127			
Produt para consumo direto/final (varejo).....331					
Tamanho da empresa ..,255					
Nível de Tecnologia.....192					
Filiais e Franquias.....172					
Empresas D1 ≥ 0,0103	Empresas D2 ≥ 0,0103	Empresas D3 ≥ 0,0103	Empresas D4 ≥ 0,0103	Empresas D5 ≥ 0,0103	Empresas D6 ≥ 0,0103
SICAT, P1.....1934	SICAT, M12800	SIC, m11010	SPIC, M41494	SICAT, M11046	SICAT, G11515
SPIC, P41747	SICAT, m10928	SPIC, m20959	SICAT, M11145	SPIC, M40761	SPIC, M41498
SICAT, G10548	SPIC, G40562	SPIC, P4.....0907	SIC, P51105	SPIC, P40651	SPIC, m20686
SPIC, P20531	SPIC, G40390	SPIC, G4.....0690	SICAT, P11007	SPIC, P40610	SIC, m10631
SIC, P10489	SPIC, M40368	SPIC, M40451	SICAT, P10431	SPIC, M40566	SICAT, M10497
SICAT, M10306	SPIC, G30367	SPIC, G30416	SIC, P10300	SPIC, M40531	SIC, P10412
SIC, m60250	SPIC, m30285	SIC, P10375	SPIC, G30280	SPIC, P40489	SIC, P50372
SPIC, M40241	SPIC, P40251	SPIC, G40298	SIC, m60248	SICAT, P10438	SIC, G40337
SPIC, M40205	SPIC, P40219	SICAT, G10281	SPIC, P40241	SICAT, m10310	SPIC, G40322
SPIC, m30199	SPIC, P40202	SICAT, M10259	SPIC, G40215	SPIC, P40291	SPIC, P40313
SICAT, P10177	SPIC, P40184	SIC, m60202	SPIC, M40202	SIC, P10235	SIC, P10308
SPIC, M40175	SIC, P10169	SPIC, M40179	SIC, P10198	SPIC, m20233	SPIC, G30301
SPIC, M40145	SPIC, G40162	SPIC, P20152	SPIC, G40197	SIC, P50217	SPIC, G40285
SIC, m10144	SIC, m10157	SPIC, P40130	SICAT, P10173	SPIC, P40209	SPIC, P20250
SPIC, G40116	SIC, m10112	SPIC, G40130	SPIC, M40144	SIC, P10166	SPIC, M40182
SPIC, P20110	SIC, m10111	SPIC, m30129	SPIC, M40144	SPIC, M40153	SICAT, P10129
SPIC, M40109	SPIC, P20109	SIC, P10128	SPIC, P20137	SPIC, M40123	SIC, P10124
SPIC, M40109	SPIC, M40106	SIC, P10128	SPIC, M40136	SICAT, m10122	SPIC, P40109
SPIC, G30106	SPIC, P40103	SPIC, P20107	SPIC, M40103	SPIC, M40121	
		SIC, m60105		SIC, P10116	
		SICAT, m10105		SPIC, M40114	
				SICAT, P10112	
				SIC, P10106	
				SIC, P10106	
				SPIC, M40105	
				SPIC, M40105	
				SPIC, M40105	
				SIC, m10104	

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Económica; 2 - Alojamento & Alimentação; 3 - Comércio Atacadista; 4 - Comércio Varejista; 5 - Ensino; 6 - Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários; 7 - Transporte & Comunicações; SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia; SIC - Serviços intensivos em conhecimento; SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento.

Conforme mostra o Quadro 35 os resultados para o Grupo Mercados apresenta um conjunto de dimensões com valores de discriminação relativamente próximos e baixos. Isso

⁵⁸ A variável produção para os sócios obteve variação da variância zero, e por isso não fez parte desta análise.

demonstra que existe somente um pequeno grupo de empresas com alto grau de diferenciação das demais. No geral, quando se analisam os diferentes mercados de atuação dessas empresas é possível encontrar certa homogeneidade. Das 97 empresas do setor terciário, 36 não se destacaram entre as mais discriminantes nas seis dimensões apresentadas. Todas essas 36 empresas tinham em comum o fato de serem micros e pequenas empresas, não serem ou possuírem filiais/franquias e possuírem consumidores de Toledo. A maioria também tinha consumidores de outros municípios do Paraná, o que reflete de certa forma a característica de polo regional do município ao mostrar que a grande maioria das empresas possui consumidores de diversos lugares e regiões que extrapolam os limites municipais. As empresas que mais se diferenciavam dessas características são ressaltadas pelas dimensões resultantes e apresentadas pelo Quadro 36.

As primeiras dimensões ressaltam algumas particularidades que merecem destaque, e uma primeira curiosidade é que, enquanto para as empresas industriais é o tamanho das empresas o principal diferenciador do mercado de atuação das mesmas, para as empresas comerciais e de serviços esse fator é menos relevante. Isso é particularmente evidente na Dimensão 1, que possui diversas variáveis que destacam o mercado consumidor de nível nacional e de exportação e a variável tamanho aparece com menos relevância. Aparecem com mais destaque nessas variáveis as empresas dos serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia (SICAT), de atividades de consultoria e elaboração de programação informática/software com mercado mais amplo e que exportam. Também se destacaram nessa dimensão duas dessas empresas de SICAT e mais uma de serviços contábeis e de comércio de mudas florestais que afirmaram comercializar/prestar serviços (**nesse caso o “produzir” se refere à comercialização ou a prestação do serviço**) para outras unidades industriais, fazendo com que essa variável se destacasse nessa dimensão.

A despeito dessa dimensão revelar o mercado consumidor mais amplo, destacam-se aquelas empresas que comercializam/prestam o serviço diretamente para o consumidor final, para o varejo, e por isso vai apresentar empresas com maior discriminação da dimensão com mercado consumidor menos amplo. As três primeiras empresas com maior valor de discriminação afirmaram não comercializar/prestar o serviço para o consumidor final, para o varejo, e somente para outras unidades industriais ou para empresas subcontratadas. São empresas prestadoras de serviços, principalmente dos SICAT de subsetores ligados à informática e de serviços contábeis. Esses subsetores estão bastante relacionados com o que foi mencionado no início deste subcapítulo a respeito dos subsetores que são mais terceirizados no município – os de apoio informático e de contabilidade – sendo que são

empresas prestadoras de serviços e podem possuir contratos de prestação de serviços com outras empresas e indústrias e por isso responderam positivamente à questão sobre produzir para outras empresas subcontratadas/outras unidades industriais. É diferente quando uma empresa industrial afirma o mesmo e nesse caso é a produção de um bem tangível em si, e para as empresas prestadoras de serviços é um bem intangível. Mas está refletindo da mesma forma características do modelo de produção flexível.

As restantes empresas da Dimensão 1 produzem para o consumidor final, muitas delas com mercado de atuação nacional, além das SICAT, como por exemplo as empresas de prestação de serviços contábeis, de serviços médicos oftalmológicos, agropecuárias, reforma/reparação de pneus e restaurantes. Em alguns destes casos essa afirmação se deu pela frequência de pessoas que utilizam esses serviços no próprio município mas que estão ou de passagem ou veem especialmente para isso. Outras empresas de atuação mais local e regional como o comércio de confeções, provedor de internet, comércio de produtos naturais, comércio de aviamentos, serviços contábeis e reparação de ferramentas e motores elétricos apareceram com destaque nessa dimensão devido à componente de produção somente para o consumidor final e do mercado de atuação local.

Com relação à Dimensão 2, as variáveis sobre o tamanho e o mercado local de consumo, e mercado estadual de consumo e de fornecedores foram as variáveis que mais peso de discriminação possuíam nesta dimensão, assim como as relações horizontais entre as empresas, ou seja, o fato de existirem franquias ou filiais entre elas.

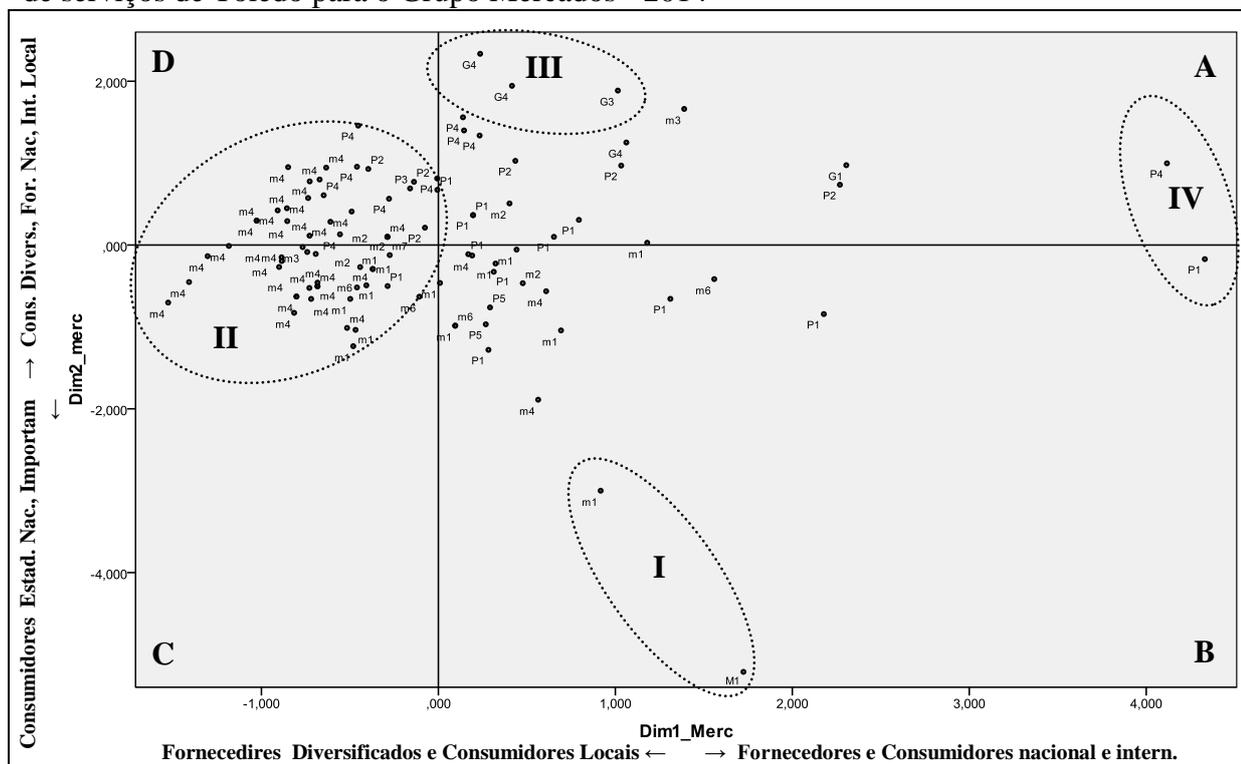
A Dimensão 3 ressalta a variável de mercado de fornecimento de matérias-primas local (**nesse caso a matéria-prima é o produto para a revenda ou para a prestação de serviços**) do próprio município. Essa dimensão mostra que somente aquelas empresas de comércio muito específico, como a de reparação de pneus, decorações, serviços oftalmológicos, revenda de purificadores de água não adquirem produtos do município e sim de outros Estados do Brasil. As três empresas de maior discriminação nessa dimensão se destacaram pois elas não comercializam somente para o produtor final, mas sim para empresas subcontratadas e para o atacado e reforçam o que foi mencionado na Dimensão 1 sobre as características do modelo de produção flexível.

Outra característica é sobre as empresas que importam matérias-primas. Existe um grupo de pequenas e microempresas que adquirem produtos para revenda ou para a prestação de serviços de outros Estados do Brasil e do exterior, fazendo com que as variáveis tamanho e importação se destacassem. Essencialmente são as empresas relacionadas com revenda de colchões terapêuticos (que é uma filial, de revenda de produtos bastante específicos), ensino

de línguas (que é uma franquia de uma empresa americana, cujos materiais didáticos são produzidos no exterior), de provedor de internet, de desenvolvimento de sistemas para controle de pessoal e RH, de monitoramento e sistemas de segurança, clínica dentária, e de materiais de construção.

Quando se cruzam as dimensões 1 e 2, pode-se caracterizar o conjunto das 97 empresas em quatro grandes grupos, conforme apresenta o Gráfico 32.

Gráfico 32 - Cruzamento dos *object scores* das dimensões 1 e 2, da ACM o setor comercial e de serviços de Toledo para o Grupo Mercados - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Econômica; 2 - Alojamento & Alimentação; 3 - Comércio Atacadista; 4 - Comércio Varejista; 5 - Ensino; 6 - Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários; 7 - Transporte & Comunicações.

Conforme mostra o Gráfico 32, a maioria das empresas se aglomera no centro do gráfico, com valores baixos para ambas as dimensões, o que mostra certa homogeneidade em relação aos mercados dessas empresas e comprovando o que foi mencionado inicialmente a respeito dessas características.

As empresas que mais se diferenciam estão mais “distantes” em relação ao centro dos eixos das dimensões. Os círculos apresentados no gráfico revelam essas empresas. É possível verificar, por exemplo, no círculo I de mercado fornecedor mais nacional ou internacional as empresas dos SICAT relacionados às atividades de consultoria e elaboração

de programação informática; o círculo III de mercado fornecedor mais local, de grandes empresas, supermercados e agropecuária; o círculo IV de mercado consumidor mais nacional ou internacional, ressaltando pequenas empresas dos SICAT e dos SIC, de atividades da tecnologia da informação e de comercialização de mudas florestais, que exportam (não especificaram os países de origem dos seus consumidores); e o círculo II com uma diversidade de micro e pequenas empresas (principalmente microempresas) com mercados mais local e regional, destacando-se principalmente as empresas relacionadas ao alojamento e alimentação e do comércio varejista. Interessante é que do lado oposto ao círculo II, as empresas do lado direito do gráfico não destacadas em círculos, se relacionam mais com as empresas prestadoras de serviços, com mercado de consumo mais diversificado e abrangente.

Para além destas informações é possível fornecer maiores detalhes sobre a origem da matéria-prima demandada pelo setor comercial e de serviços de Toledo, bem como o destino dos bens e serviços ofertados por esses setores, conforme mostram o Quadro 36 e o Anexo X.

Esse quadro revela que são as microempresas e as grandes que mais demandam produtos para revenda/prestação de serviço de Toledo. Das microempresas destacaram-se as relacionadas com os serviços intensivos em conhecimento onde mais de 66,0% das empresas afirmaram adquirir produtos localmente. Para as empresas dos SICAT e do SPIC esse percentual foi de 60,0%. No caso da média empresa, essa foi a única a possuir somente o mercado local como origem dos produtos para revenda/prestação de serviço. Também é possível perceber que as micro e pequenas empresas demandam produtos de empresas localizadas em diversos municípios, do Paraná e do Brasil. Do Paraná principalmente de Cascavel, Curitiba e Maringá, e do Brasil principalmente de São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. O número de micro e pequenas empresas que importam produtos tendo como principais países de origem os EUA e a China. Uma análise subsetorial (detalhada no Anexo X) mostrou que são as empresas relacionadas aos SPIC que mais demandam produtos para revenda na região. São atividades mais relacionadas com o comércio (de alimentos e bebidas, comércio de confeções ou produtos alimentares, dentre vários outros) e alguns restaurantes que demandam muitos produtos que são produzidos localmente e na região.

Quadro 36 - Origem da matéria-prima e destino da produção do setor comercial e de serviços de Toledo - 2014

	MICROEMPRESAS (60 empresas)	PEQUENAS (31 empresas)	MÉDIAS (1 empresa)	GRANDES (5 empresas)	TOTAL DE EMPRESAS (97 empresas)
ORIGEM DA MATÉRIA-PRIMA	Toledo (Sim: 37, Não: 23):37 Paraná (Sim: 37, Não: 23): Cascavel.....13 Curitiba.....8 Maringá.....8 Campo Largo.....1 Cianorte.....1 Foz do Iguaçu.....1 Guaira.....1 Londrina.....1 Marechal C. Rondon.....1 Pato Branco.....1 Região norte.....1 Umuarama.....1 Não especificou.....16 Outras UFs (Sim: 38, Não: 22): São Paulo.....14 Santa Catarina.....10 Rio Grande do Sul.....7 Minas Gerais.....2 Bahia.....1 Rio de Janeiro.....1 Não especificou.....16 Outros Países (Sim: 7, Não: 53): EUA.....3 China.....1 Japão.....1 Paraguai.....1 Vários países.....1 Não especificou.....2	Toledo (Sim: 12, Não: 19):12 Paraná (Sim: 22, Não: 9): Cascavel.....9 Curitiba.....7 Londrina.....2 Maringá.....2 Ampere.....1 Assis Chateaubriand.....1 Marechal C. Rondon.....1 Medianeira.....1 Ouro Verde do Oeste.....1 Palotina.....1 São Pedro do Iguaçu.....1 Não especificou.....8 Outras UFs (Sim: 17, Não: 14): São Paulo.....11 Santa Catarina.....6 Minas Gerais.....2 Mato Grosso do Sul.....1 Mato Grosso.....1 Rio Grande do Sul.....1 Não especificou.....3 Outros Países (Sim: 4, Não: 27): EUA.....3 China.....2	Toledo (Sim: 1, Não: 0): ...1 Paraná (Sim: 0, Não: 1): - Outras UFs (Sim: 0, Não: 1): - Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -	Toledo (Sim: 4, Não: 1): ...4 Paraná (Sim: 4, Não: 1): Guarapuava.....1 Maringá.....1 Não especificou.....3 Outras UFs (Sim: 4, Não: 1): Bahia.....1 São Paulo.....1 Não especificou.....2 Outros Países (Sim: 0, Não: 5): -	Toledo (Sim: 54, Não: 43):54 Paraná (Sim: 63, Não: 34): Cascavel.....22 Curitiba.....15 Maringá.....11 Londrina.....3 Marechal C. Rondon.....2 Ampere.....1 Assis Chateaubriand.....1 Campo Largo.....1 Cianorte.....1 Foz do Iguaçu.....1 Guaira.....1 Guarapuava.....1 Medianeira.....1 Ouro Verde do Oeste.....1 Palotina.....1 Pato Branco.....1 Região norte.....1 São Pedro do Iguaçu.....1 Umuarama.....1 Não especificou.....27 Outras UFs (Sim: 59, Não: 38): São Paulo.....26 Santa Catarina.....16 Rio Grande do Sul.....8 Minas Gerais.....4 Bahia.....2 Mato Grosso do Sul.....1 Mato Grosso.....1 Rio de Janeiro.....1 Não especificou.....22 Out. Países (Sim: 11, Não: 86): EUA.....6 China.....3 Japão.....1 Paraguai.....1 Vários países.....1 Não especificou.....2
	DESTINO DA PRODUÇÃO	Toledo (Sim: 58, Não: 2):...58 Paraná (Sim: 39, Não: 21): Assis Chateaubriand.....4 Cascavel.....4 Ouro Verde do Oeste.....4 São Pedro do Iguaçu.....3 Tupãssi.....3 Foz do Iguaçu.....2 Marechal C. Rondon.....2 Santa Helena.....2 Região Oeste.....2 Campo Mourão.....1 Céu Azul.....1 Dois Vizinhos.....1 Guaira.....1 Medianeira.....1 Palotina.....1 Municípios vizinhos.....1 Todo o Paraná.....1 Não especificou.....27 Outras UFs (Sim: 10, Não: 50): MG.....1 MS.....1 RS.....1 SC.....1 Não especificou.....8 Outros Países (Sim: 2, Não: 39): Paraguai.....1 Não especificou.....1	Toledo (Sim: 31, Não: 0):...31 Paraná (Sim: 27, Não: 4): Cascavel.....8 Marechal C. Rondon.....6 Assis Chateaubriand.....3 Palotina.....3 Municípios vizinhos.....2 Ouro Verde do Oeste.....2 Tupãssi.....2 Curitiba.....1 Laranjeiras do Sul.....1 Nova Santa Rosa.....1 São Pedro do Iguaçu.....1 Mais de 60 municípios.....13 Não especificou.....13 Outras UFs (Sim: 10, Não: 21): SP.....3 MG.....2 GO.....1 MS.....1 RS.....1 SC.....1 Não especificou.....6 Outros Países (Sim: 3, Não: 28): Alemanha.....1 Suíça.....1 Não especificou.....2	Toledo (Sim: 0, Não: 1): - Paraná (Sim: 0, Não: 1): - Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Todas as Ufs.....1 Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -	Toledo (Sim: 5, Não: 0): ...5 Paraná (Sim: 5, Não: 0): Ouro Verde do Oeste.....2 Palotina.....2 Tupãssi.....2 Assis Chateaubriand.....1 Cascavel.....1 Foz do Iguaçu.....1 São José das Palmeiras.....1 Não especificou.....2 Outras UFs (Sim: 3, Não: 2): RS.....1 Não especificou.....2 Outros Países (Sim: 0, Não: 5): -

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Por outro lado, quando se analisa o mercado consumidor é possível perceber que a grande maioria das empresas produzem para o mercado local: 100% das pequenas, médias e grandes empresas possuem consumidores locais e 96,7% das microempresas também. O mercado regional também é um dos principais destinos: os municípios vizinhos de Cascavel, Assis Chateaubriand, Ouro Verde do Oeste, Tupãssi, Palotina e São Pedro do Iguaçu foram os municípios mais citados. Destaca-se a importância das pequenas, média e grandes empresas com um mercado nacional. Minas Gerais, Rio Grande do Sul e São Paulo são os principais destinos nacionais. Das empresas inquiridas, somente duas microempresas e três pequenas empresas afirmaram exportar: Alemanha, Suíça e Paraguai foram os países citados e três empresários não especificaram. Infelizmente vários empresários não especificaram a origem dos produtos adquiridos ou o destino da comercialização/prestação de serviços, o que dificultou um maior detalhamento dessa informação para o setor comercial e de serviços de Toledo.

7.2.6 O setor comercial e de serviços de Toledo: análise das terceirizações

Sobre as terceirizações efetuadas pelo setor comercial e de serviços, um resumo inicial é apresentado pelo Tabela 26.

Tabela 26 - Terceirizações e subcontratações das empresas inquiridas do setor terciário, por resposta mais citada pelas empresas, por intensidade tecnológica e fases do processo produtivo, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total	Fase de Conceção de novos produtos	Fase da Produção				Fase da Comercialização				Fase da Gestão e Organização														
			Transporte Matéria-Prima	Aluguel Equipamentos	Produção	Consultoria Técnica	Transporte Produto Final	Comercialização	Estudos de mercado	Marketing/propaganda	Limpeza	Refeição	Controle de Qualidade	Análise Laboratorial	Manut. de equipamentos	Recrutamento	Formação de Pessoal	Contabilidade	Apoio Informático	Administração	Serviços Jurídicos	Serviços de Segurança			
SIC	26	A	C	C	A	C	C	A	C	D	A	C	A	C	D	A	A	D	D	A	C	C			
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	C	A	A	D	C	A	A	C	A	A	C	A	C	A	C	A	A	A	A	C	C			
Ensino	2	B C	C	C	A	C	C	A	C	A	C	A	C	C	A	A	B	D	B	A	C	B	C	D	
Serviços méd., odont., vet.	4	C	C	C	C	C	C	C	C	D	A	D	C	C	C	D	C	C	D	C	D	A	C	C	D
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	A	C	C	A	C	A	A	C	A	A	C	A	C	A	B	A	D	D	A	D	C			
STAAE - Investigação e segurança	2	A	C	C	A	D	A	C	A	C	C	D	A	C	A	C	A	D	D	C	D	A	C	C	D
STAAE - Outras atividades	1	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	A	C	C	A	A	C	A	C	D	A	C	A	C	A	D	A	D	A	D	A	D	C		
STPAAE - Publicidade	3	A	A	C	D	C	A	A	C	A	A	C	C	C	D	A	A	D	D	A	C	D			
SICAT	10	A	C	C	A	A	A	C	A	C	D	A	C	A	C	A	A	A	D	A	A	D	C		
Com. Varejista – Outros (ativ. informáticas)	1	A	C	C	C	C	C	C	C	D	A	C	A	C	A	A	A	D	A	A	C	C			
STPAAE - Outras atividades conexas à inf.	1	B	C	D	A	B	C	A	D	D	A	C	A	B	B	A	A	D	B	A	A	A			
STPAAE - TI/Consultoria/elab. de prog. inf.	7	A	C	C	A	A	A	A	A	C	D	A	C	A	C	D	A	A	D	A	A	D	C		
Telecomunicações	1	D	C	C	A	A	A	A	C	A	C	C	A	C	A	D	D	D	A	A	C	D			
SPIC	61	A	A	C	A	C	A	A	C	D	A	C	A	C	D	A	A	D	D	A	D	C	D		
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	2	A	C	C	A	C	C	A	C	C	B	C	A	C	C	A	C	A	D	A	C	D	C		
Aloj. e Alim. - Produtos Alim./Bebidas	2	A	C	C	A	C	C	A	A	C	C	A	C	C	C	A	C	D	C	D	A	C	C	D	
Aloj. e Alim. - Restaurantes	6	A	A	C	A	A	A	A	C	A	A	A	A	A	C	D	A	A	D	D	A	D	C		
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	C	A	C	C	C	A	A	C	D	A	C	A	C	C	D	A	A	C	D	A	C	D	C	
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	A	A	C	A	A	C	A	A	A	A	C	A	C	C	A	A	D	D	A	D	D			
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	A	C	D	C	D	A	C	A	C	C	D	A	C	C	D	A	D	D	A	D	A			
Com. Varejista - Materiais para construção	5	C	A	C	C	C	A	A	C	D	A	C	C	C	D	A	A	D	D	A	C	C			
Com. Varejista - Outros	24	A	D	C	A	A	C	A	C	D	A	C	A	C	D	A	A	D	D	A	D	A			
Com. Varejista – Prod. Alimentares/Bebidas	4	C	A	B	C	D	C	A	A	C	A	A	C	C	C	A	C	C	D	D	A	C	C		
Com. Varejista - Supermercados	3	A	C	D	C	A	C	A	A	A	A	C	A	C	A	C	D	A	A	A	A	C	D	C	
Média do Setor Comercial/Serviços	97	A	C	C	A	C	C	A	C	D	A	C	A	C	D	A	A	D	D	A	D	C			
Total geral do Município	115	A	C	C	A	C	A	A	C	D	A	C	A	C	D	A	A	D	D	A	D	D			

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade económica. As células com mais de uma resposta dizem respeito aos grupos de empresas que apresentaram percentuais iguais para as respostas. **A** = O serviço era executado dentro da própria empresa, **B** = O serviço era realizado por empresa do mesmo grupo, **C** = A empresa não terceirizava ou não possuía o serviço, e, **D** = A empresa terceirizava o serviço.

É possível observar pela Tabela 26 que, no geral, as empresas do setor de comércio e de serviços terceirizam poucas atividades. A administração, os serviços de limpeza, a comercialização, o recrutamento de pessoal, o controle de qualidade e a concepção de novos produtos são as atividades mais realizadas dentro das próprias empresas. Por outro lado, as análises laboratoriais, refeições, aluguel de equipamentos, estudos de mercado, transporte de matérias-primas e de produto final, e a consultoria técnica são as atividades menos realizadas pelas empresas como é possível de se observar quando analisada a participação da opção C em cada categoria. Dessa forma, são as atividades de contabilidade, apoio informático, assistência jurídica, marketing/propaganda, manutenção de equipamentos, serviços de segurança e formação de pessoal os serviços mais terceirizados, ou seja, no geral são os serviços de gestão e de organização que se referem a todas as etapas do processo de comercialização, com exceção do serviço de marketing/propaganda que é usualmente associado à fase específica de comercialização do produto.

Quando se observam os resultados da análise de correspondências múltiplas para o grupo terceirizações, ressaltado pelo Quadro 37, é possível verificar que as dimensões resultantes não apresentaram percentual acumulado de variância elevado, e só foi maior de 10,0% para a primeira dimensão. Isso mostra que, no geral, as empresas não se diferenciavam muito em relação às terceirizações realizadas (assim como também não se diferenciavam muito em relação aos mercados). As diferenças que existem refletem distinções de grupos pequenos de empresas e serão apresentadas a seguir.

A Dimensão 1 mostra o que é mais comum nas empresas do setor terciário de Toledo: a pouca terceirização existente e a realização de muitas tarefas dentro nas próprias empresas, e que reforça o que foi mostrado anteriormente pela Tabela 26. A grande maioria das variáveis mais discriminantes eram em relação às opções A e C, ou seja, a opção A significa que o serviço era executado dentro da própria empresa e a opção C que a empresa não terceirizava ou não possuía o serviço.

Quadro 37 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor comercial e de serviços de Toledo: principais quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Terceirizações - 2014

Dimensão 1 (13,336 ou 0,133)	Dimensão 2 (8,230 ou 0,082)	Dimensão 3 (6,347 ou 0,063)	Dimensão 4 (5,283 ou 0,053)	Dimensão 5 (4,546 ou 0,045)	Dimensão 6 (4,122 ou 0,041)
Recrutamento de pessoal_C489	Apoio informático_B..467	Contabilidade_D337	Análises laboratoriais_C.....397	Transporte da matéria-prima_C270	Assistência jurídica_B.....253
Controle de qualidade_C.....474	Manutenção de equipamento_B.....454	Apoio informático_D.....281	FilialFranquia.....249	Tecnologia.....215	Análises laboratoriais_B.....242
Controle de qualidade_A.....397	Consultoria técnica_B..450	Possui alguma terceirização279	Administração_A249	Fornecimento de refeições_A.....200	Segurança_B.....220
Apoio na produção_C...392	Marketing_B.....446	Análises laboratoriais_A.....259	Análises laboratoriais_D.....237	Apoio informático_A...191	Comercialização_B.....206
Apoio informático_C...383	Segurança_B.....439	Contabilidade_A214	Administração_C229	Fornecimento de refeições_C.....176	FilialFranquia.....187
Apoio na produção_A...365	Estudos de mercado_B.313	Transporte da matéria-prima_D.....204	Serviços de limpeza_A.194	Comercialização_B.....175	Fornecimento de novos produtos_B.....177
Recrutamento de pessoal_A362	Controle de qualidade_B.....306	Manutenção de equipamento_A.....200	Comercialização_C.....175	Formação Profissional_B.....131	Comercialização_D.....170
Concepção de novos produtos_C357	Assistência jurídica_B.292	Manutenção de equipamento_D.....184	Comercialização_A.....169	Aluguel de equipamentos_A.....121	Contabilidade_B.....137
Assistência jurídica_C..353	Formação Profissional_B.....263	Segurança_D173	Formação Profissional_D.....153	Aluguel de equipamentos_B.....121	Comercialização_A.....111
Estudos de mercado_C.324	Apoio na produção_B..218	Marketing_D171	Consultoria técnica_D..153	Transporte do produto final_C.....119	Tempo de atividade.....102
Consultoria técnica_C..315	Concepção de novos produtos_B.....213	Marketing_B159	Serviços de limpeza_C.142	Controle de qualidade_B.....112	Assistência jurídica_C.....094
Transporte do produto final_C.....314	Possui alguma terceirização210	Marketing_D159	Fornecimento de refeições_C.....124	FilialFranquia.....104	Assistência jurídica_D.....087
Administração_C.....294	Assistência jurídica_D.182	Estudos de mercado_B.138	Transporte da matéria-prima_A.....122	Análises laboratoriais_D.....099	Aluguel de equipamentos_B.....073
Transporte da matéria-prima_C.....289	Apoio informático_D..170	Transporte do produto final_A.....137	Controle de qualidade_D.....111	Transporte da matéria-prima_A.....097	Transporte da matéria-prima_B.....072
Concepção de novos produtos_A.....288	Administração_B.....167	Marketing_D132	Administração_D.....111	Comercialização_C.....095	Manutenção de equipamento_A.....072
Aluguel de equipamentos_C.....287	Análises laboratoriais_B.....160	Manutenção de equipamento_B.....130	Aluguel de equipamentos_C.....108	Fornecimento de refeições_D.....068	Fornecimento de refeições_D.....068
Aluguel de equipamentos_A.....272	Segurança_D.....154	Tempo de atividade.....117	Fornecimento de refeições_A.....100	Apoio na produção_A..093	Apoio na produção_B.....066
Administração_A.....264	Contabilidade_B.....146	Assistência jurídica_A..108	Assistência jurídica_A..092	Aluguel de equipamentos_B.....092	Recrutamento de pessoal_C.....065
Transporte do produto final_A.....247	Aluguel de equipamentos_B.....126	Apoio informático_A..107	Tamanho da empresa...083	Apoio na produção_B..086	Consultoria técnica_C.....057
Estudos de mercado_A.243	Contabilidade_D.....119	Assistência jurídica_D..101	Análises laboratoriais_B.....077	Manutenção de equipamento_B.....080	Possui alguma terceirização.....052
Manutenção de equipamento_C.....232	Marketing_D102	Consultoria técnica_A..097	Formação laboratoriais_C.....070	Controle de qualidade_D.....080	Contabilidade_D.....051
Marketing_C.....230	Tempo de atividade....096	FilialFranquia.....091	Apoio na produção_D..069	Administração_D.....080	Marketing_B.....050
Consultoria técnica_A..225	Manutenção de equipamento_D.....089	Aluguel de equipamentos_A.....088	Transporte do produto final_D.....061	Formação Profissional_A.....074	Tamanho da empresa.....047
Segurança_C.....218	Comercialização_B.....086	Administração_B.....087	Transporte do produto final_A.....057	Aluguel de equipamentos_C.....073	Controle de qualidade_B.....044
Contabilidade_C.....214		Transporte do produto final_B.....083	Análises laboratoriais_A.....054	Tempo de atividade.....069	Formação Profissional_B.....044
Serviços de limpeza_A.213		Consultoria técnica_B..079	Formação laboratoriais_C.....053	Formação Profissional_C.....066	
Comercialização_C.....209		Apoio na produção_D..071	Apoio na produção_B..052	Transporte do produto final_A.....065	
Assistência jurídica_D.190		Serviços de limpeza_C..071		Apoio informático_C...064	
Formação Profissional_C.....180		Fornecimento de refeições_A.....067		Recrutamento de pessoal_C.....064	
Comercialização_A.....171		Fornecimento de refeições_C.....063		Contabilidade_A.....055	
Segurança_A.....147		Transporte do produto final_C.....063		Apoio informático_D...049	
FilialFranquia.....146				Consultoria técnica_C..046	
Manutenção de equipamento_A.....141				Consultoria técnica_B..045	
Fornecimento de refeições_C.....140					
Serviços de limpeza_C.139					
Tamanho da empresa...134					
Empresas D1 ≥ 0,0103	Empresas D2 ≥ 0,0103	Empresas D3 ≥ 0,0103	Empresas D4 ≥ 0,0103	Empresas D5 ≥ 0,0103	Empresas D6 ≥ 0,0103
SPIC, M4.....0848	SPIC, M4.....1657	SPIC, M4.....0862	SPIC, P4.....1097	SIC, m1.....0910	SPIC, M4.....2760
SIC, m1.....0631	SPIC, M4.....1565	SIC, m1.....0837	SPIC, G4.....0962	SPIC, M4.....0847	SPIC, M4.....1987
SIC, m6.....0557	SPIC, M4.....1410	SPIC, M4.....0829	SIC, m1.....0730	SPIC, P4.....0787	SPIC, M4.....0775
SPIC, m2.....0541	SIC, m1.....1251	SPIC, M4.....0512	SPIC, M4.....0539	SPIC, M4.....0494	SIC, m1.....0718
SIC, m1.....0372	SICAT, P1.....0337	SPIC, P4.....0394	SPIC, P4.....0372	SPIC, M4.....0472	SPIC, P4.....0384
SIC, m6.....0340	SPIC, M4.....0296	SPIC, M4.....0381	SPIC, M4.....0305	SIC, P1.....0411	SPIC, M4.....0361
SPIC, P4.....0322	SIC, P5.....0296	SPIC, m2.....0380	SPIC, M4.....0252	SICAT, P1.....0362	SICAT, P1.....0267
SPIC, M4.....0291	SPIC, P2.....0199	SIC, m1.....0344	SICAT, P1.....0242	SICAT, m7.....0270	SIC, P5.....0207
SPIC, M4.....0258	SPIC, P4.....0186	SPIC, G3.....0327	SPIC, M4.....0240	SICAT, P1.....0243	SPIC, P4.....0191
SPIC, P2.....0244	SIC, m1.....0117	SPIC, G4.....0256	SIC, m6.....0236	SIC, P1.....0214	SIC, P1.....0184
SPIC, M4.....0234	SIC, P1.....0114	SIC, P1.....0244	SPIC, M4.....0233	SICAT, m1.....0199	SIC, P1.....0172
SPIC, G3.....0231	SPIC, P4.....0111	SPIC, M4.....0213	SPIC, P2.....0226	SICAT, G1.....0195	SIC, P1.....0155
SPIC, M4.....0229	SPIC, P4.....0105	SPIC, P4.....0212	SIC, m1.....0197	SPIC, P4.....0192	SPIC, M4.....0150
SPIC, M4.....0225		SIC, P1.....0210	SIC, m1.....0179	SPIC, M4.....0192	SPIC, P2.....0112
SPIC, M4.....0216		SPIC, M4.....0190	SIC, m6.....0164	SPIC, M4.....0190	SPIC, M4.....0111
SIC, P5.....0204		SIC, m2.....0188	SIC, P1.....0161	SPIC, m3.....0188	
SICAT, m1.....0194		SPIC, P4.....0163	SPIC, P4.....0149	SIC, P1.....0187	
SIC, m6.....0193		SIC, P1.....0160	SPIC, M4.....0145	SPIC, m3.....0174	
SPIC, P4.....0190		SIC, m6.....0148	SIC, m1.....0139	SICAT, M4.....0169	
SPIC, M4.....0183		SICAT, P1.....0143	SPIC, P3.....0134	SPIC, M4.....0159	
SIC, m1.....0180		SIC, P1.....0129	SPIC, m2.....0133	SPIC, M4.....0156	
SPIC, m3.....0179		SIC, m6.....0127	SPIC, M4.....0128	SPIC, m2.....0148	
SIC, P1.....0168		SPIC, M4.....0121	SPIC, M4.....0125	SPIC, m2.....0138	
SPIC, P4.....0161		SICAT, m1.....0119	SPIC, P4.....0124	SPIC, M4.....0125	
SPIC, M4.....0149		SPIC, G4.....0118	SPIC, m2.....0121	SPIC, P2.....0123	
SICAT, P1.....0140		SIC, m1.....0114	SPIC, M4.....0120	SPIC, M4.....0117	
SPIC, m2.....0140		SPIC, m3.....0107	SPIC, M4.....0117	SIC, P5.....0106	
SPIC, P2.....0130		SPIC, m2.....0106	SPIC, P4.....0110	SPIC, P4.....0103	
SPIC, G4.....0129		SPIC, P2.....0105	SPIC, G3.....0105	SPIC, M4.....0103	
SPIC, M4.....0127					
SIC, P1.....0125					
SIC, P1.....0108					
SICAT, P1.....0106					
SPIC, G4.....0103					

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, I - Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Econômica; 2 - Alojamento & Alimentação; 3 - Comércio Atacadista; 4 - Comércio Varejista; 5 - Ensino; 6 - Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários; 7 - Transporte & Comunicações; SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia; SIC - Serviços intensivos em conhecimento; SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento.

Ainda é possível perceber em relação à Dimensão 1, pelos valores apresentados pelas empresas que estão acima da média da discriminação da dimensão, que não há nenhuma empresa com valores muito altos, o que mostra que as empresas são bastante homogêneas em relação às variáveis apresentadas pela dimensão, principalmente o recrutamento de pessoal, o controle de qualidade, o apoio na comercialização/prestação do serviço, a conceção de novos produtos, os estudos de mercado, a consultoria técnica, o transporte de produto final, a administração e o aluguel de equipamentos. Também é possível verificar que as empresas são predominantemente micros e pequenas. As microempresas foram as que mais se destacaram em relação a não realizar o serviço ou não terceirizar. São empresas que possuem até 9 empregados, que não são ou possuem filiais/franquias, de mercado de consumo mais local, de atividades ligadas principalmente a serviços contábeis, clínicas odontológicas, pequenos supermercados, confeções, pequenas agropecuárias, e salão de cabeleireiro.

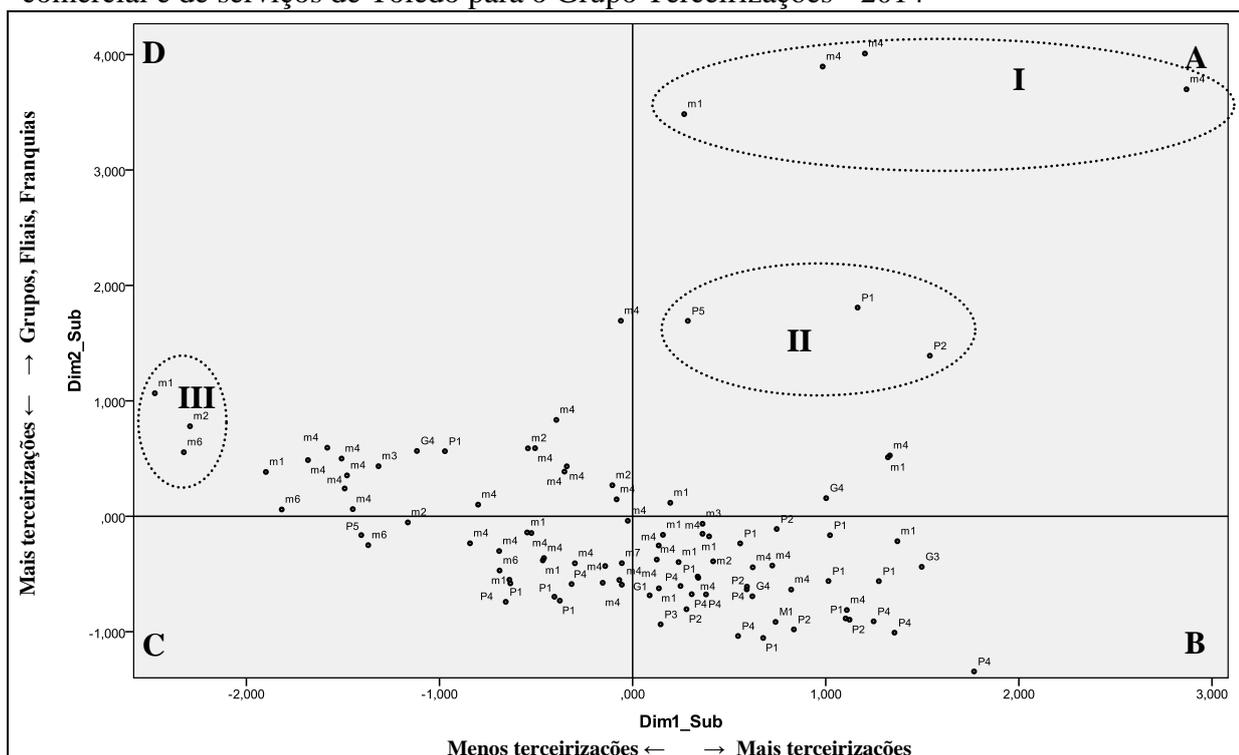
Por outro lado, existe um grupo de microempresas, mas com menor proporção nessa dimensão, principalmente de comércio de cosméticos, dos SICAT, de comércio em geral (cosméticos, alimentos, confeções, etc.), e muitas pequenas empresas (dos SICAT, eventos, lojas de conveniência, de monitoramento e segurança, restaurantes, escritórios de contabilidade, dentre outros) que afirmaram realizar essas mesmas atividades dentro da própria empresa. Nesse grupo também se enquadraram algumas grandes empresas, supermercados, agropecuárias e de recuperação de pneus, que possuem um mercado de atuação mais abrangente e que também realizavam essas atividades dentro da própria empresa. A dimensão da empresa pode explicar a viabilidade de se internalizar esses serviços. A atividade que apareceu como sendo mais terceirizada no conjunto de empresas desta dimensão foi a de serviços jurídicos.

Existe um outro grupo de empresas, pequenas e micros, que se utilizavam de serviços realizados por empresas do mesmo grupo. No geral era de se esperar que esse fato ocorresse somente com empresas que eram filiais ou franquias devido às relações horizontais que existem entre essas mesmas. Entretanto, quase metade das empresas que aparecem na Dimensão 2 não são filiais ou franquias ou possuem filiais ou franquias, mas responderam que diversos serviços eram realizados por empresas do mesmo grupo. Isso pode ter acontecido devido ao fato destas empresas serem relativamente organizadas no município e terem boas relações com empresas do mesmo setor. Aqui, o mesmo setor pode estar sendo relacionado com o mesmo grupo. Serviços de apoio informático, manutenção de equipamentos, consultoria técnica, marketing, e segurança foram os mais representativos nessa dimensão. De forma geral, o que essa dimensão reforça é a utilização de serviços por

empresas relacionadas diretamente com as atividades da empresa, seja uma relação formal (franquia ou filial) ou informal por ser do mesmo setor de atuação.

Uma melhor caracterização do conjunto total das empresas é realizada quando se associam as duas principais dimensões (as Dimensões 1 e 2), conforme se visualiza pelo Gráfico 33.

Gráfico 33 - Cruzamento dos *object scores* das dimensões 1 e 2, da ACM para o setor comercial e de serviços de Toledo para o Grupo Terceirizações - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Econômica; 2 - Alojamento & Alimentação; 3 - Comércio Atacadista; 4 - Comércio Varejista; 5 - Ensino; 6 - Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários; 7 - Transporte & Comunicações.

O Gráfico 33 ressalta três conjuntos de empresas, as dos círculos I, II e III, que pouco ou nada terceirizam. O círculo I ressalta empresas que possuem ou são filiais (sendo a única diferença em relação ao círculo II) e por isso apresentaram um valor mais diferenciado em relação às demais do quadrante A, apesar de possuir poucas terceirizações. São empresas do comércio varejista de confeções e de outras atividades, e de serviços de contabilidade. No círculo II foram três empresas do setor de serviços: de serviços contábeis, de serviços odontológicos e de serviços de alimentação (lanchonete). Já o círculo III ressaltou três empresas também do subsetor de serviços, de ensino de línguas, de provedor de internet e de eventos. Quando se analisa o restante das empresas percebe-se que, no geral, as empresas

apresentaram pouca dispersão no espaço das variáveis, estão bastante concentradas na parte mais central do gráfico, o que destaca a pouca diferença encontrada no quesito terceirização que foi mencionado na análise das dimensões anteriormente.

Numa análise em pormenor das informações sobre a origem geográfica dos serviços terceirizados é possível verificar que grande parte dos serviços é originária de empresas do próprio município. É na fase de gestão/organização que se encontram os principais casos, com destaque para os serviços de assistência jurídica, segurança, análises laboratoriais, recrutamento de pessoal, contabilidade e limpeza, essencialmente realizados por empresas de Toledo. Para serviços de apoio informático, manutenção/reparação de equipamentos e formação profissional o município de Toledo é o mais citado, mas também é onde se encontra uma origem geográfica das empresas terceirizadas mais diversificada, principalmente de Cascavel-PR, Curitiba-PR, Dois Vizinhos-PR, dentre outros⁵⁹. Na fase de comercialização se encontram diversos serviços terceirizados em Toledo, com destaque para os de marketing/propaganda, estudos económicos e de mercado, e transporte do produto final. Entretanto também são terceirizados serviços semelhantes de outros municípios, principalmente de Cascavel-PR.

É na fase da produção (lembrando que a produção aqui é associada com o processo de comercialização e prestação de serviços) que se encontram mais empresas terceirizadas de municípios e regiões diversas. O mais diversificado é para o serviço de transporte de produtos para revenda que possuem como origem os mais diversos Estados do Brasil, com destaque para os do Sul do país, e principalmente os municípios de Cascavel-PR e Curitiba-PR. (o que ressalta o papel de Cascavel como polo de serviços no Oeste do Paraná). Para apoio na comercialização/prestação de serviços, consultoria técnica e aluguel de equipamentos a maioria das respostas foram em relação às empresas de Toledo, sendo em segundo lugar o município de Cascavel. Poucas foram as empresas que terceirizavam serviços para conceção de novos produtos/serviços e as que o faziam contratavam serviços de empresas de Toledo e Cascavel no Paraná e de outros municípios de Minas Gerais.

⁵⁹ Os municípios de Marechal Cândido Rondon-PR, Chapecó-SC, Florianópolis-SC, Maringá-PR, Medianeira-PR, Pato Branco-PR, Pomerode-SC e São Paulo-SP também foram citados.

7.2.7 O setor comercial e de serviços de Toledo: análise das relações institucionais/fontes de novas tecnologias

O último grupo de categorias a ser analisado para as empresas do setor comercial e de serviços de Toledo é o referente às relações institucionais e às fontes de tecnologias.

Nesse setor, a opção referente à participação/visitas à feiras e exposições também foi citada como a principal fonte de acesso a novas tecnologias, registrando 70,0% das empresas. Os agentes fornecedores de equipamentos também apresentaram boa participação, em 41,2% das empresas. Essas duas fontes juntas formavam os principais acessos a novas tecnologias para o setor terciário de Toledo em 2014.

Para o setor terciário as outras fontes também foram importantes. A internet, para 18 das 30 empresas que responderam essa categoria, as revistas e periódicos para 3 empresas, a ACIT e o SEBRAE e franquias para 2 empresas em cada opção, além de outras justificativas que tiveram apenas uma resposta cada (boletins informativos e publicações do setor, cursos, evolução do mercado, fornecedores de matéria-prima, iniciativa de inovação e desenvolvimento que parte da direção, intercâmbio, legislação, redes sociais, jornal, e outras empresas do Brasil, foram os tipos mais citados).

Tabela 27 - Fontes de informação referentes a novas tecnologias para as empresas inquiridas do setor terciário, por subsectores, Toledo - 2014

Intensidade tecnológica e atividades	Total de empresas inquiridas	Perc. empresas (%) que possuem a fonte correspondente							
		Visitas à feiras e exposições	Agentes fornecedores de equipamentos	Outras empresas da região	Outras fontes diversas	Centros tecnológicos	Empresas do mesmo grupo	Universidades	Laboratórios de P&D
IBT	10	80,0	70,0	10,0	20,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Alimentos e bebidas	4	75,0	75,0	25,0	25,0	25,0	25,0	-	25,0
Ind. Têxtil (ind. fios, confecções)	3	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
Outras ind. (papelão, brinquedos, móveis)	3	66,7	33,3	-	33,3	-	-	33,3	-
IMBT	1	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
Outras indústrias (mármore, granitos)	1	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
IMAT	6	83,3	83,3	33,3	33,3	-	-	-	16,7
Ind. Metal Mec./Transp. (avic., carrocerias, pisc., máq.)	4	75,0	75,0	50,0	25,0	-	-	-	-
Ind. Química (cosméticos, prod. domissanitários)	2	100,0	100,0	-	50,0	-	-	-	50,0
IAT	1	100,0	100,0	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Ind. Química (farmacêutica)	1	100,0	100,0	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0
SIC	26	57,7	42,3	53,8	38,5	15,4	15,4	11,5	7,7
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	1	-	-	100,0	100,0	-	-	-	-
Ensino	2	100,0	50,0	50,0	50,0	-	50,0	-	-
Serviços méd., odont., vet.	4	75,0	25,0	-	50,0	25,0	-	25,0	-
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	50,0	41,7	58,3	41,7	8,3	16,7	8,3	8,3
STPAAE - Aluguel de equipamentos	1	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-	-
STPAAE - Investigação e segurança	2	100,0	100,0	50,0	-	50,0	50,0	50,0	50,0
STPAAE - Outras atividades	1	-	100,0	100,0	-	100,0	-	-	-
STPAAE - Publicidade	3	33,3	-	66,7	33,3	-	-	-	-
SICAT	10	60,0	50,0	40,0	40,0	50,0	20,0	60,0	20,0
Com. Varejista - Outros (atividades informáticas)	1	100,0	100,0	100,0	-	100,0	-	100,0	-
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
STPAAE - TI/Consultoria/elaboração de prog. inf.	7	57,1	28,6	28,6	28,6	42,9	14,3	42,9	14,3
Telecomunicações	1	-	100,0	-	100,0	-	-	100,0	-
SPIC	61	80,3	39,3	31,1	26,2	18,0	18,0	11,5	8,2
Aloj. e Alim. - Outras atividades de serviços	2	50,0	50,0	50,0	50,0	-	-	-	-
Aloj. e Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	2	100,0	50,0	-	-	50,0	-	-	-
Aloj. e Alim. - Restaurantes	6	100,0	66,7	50,0	16,7	50,0	50,0	33,3	33,3
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	60,0	20,0	40,0	40,0	-	-	-	-
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	75,0	12,5	12,5	25,0	-	12,5	-	-
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	50,0	50,0	-	-	-	-	-	-
Com. Varejista - Materiais para construção	5	80,0	80,0	40,0	-	20,0	40,0	20,0	20,0
Com. Varejista - Outros	24	79,2	29,2	20,8	33,3	12,5	16,7	8,3	4,2
Com. Varejista - Prod. Alimentares/Bebidas	4	100,0	25,0	75,0	50,0	25,0	-	25,0	-
Com. Varejista - Supermercados	3	100,0	100,0	66,7	-	66,7	33,3	33,3	33,3
Média do Setor Industrial	18	83,3	77,8	22,2	22,2	11,1	11,1	11,1	16,7
Média do Setor Comercial/Serviços	97	72,2	41,2	38,1	30,9	20,6	17,5	16,5	9,3
Total geral	115	73,9	47,0	35,7	29,6	19,1	16,5	15,7	10,4

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Nota: “-“ = igual a zero. Quanto mais escuras forem as cores das células, maior é o percentual de empresas relativo ao grupo destacado (0,0% até 25,0%; 25,1% até 50,0%; 50,1% até 75,0%; 75,1% até 100,0%). SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade económica.

A pesquisa de campo também revelou o fato de no setor terciário aparecer, mesmo que com pouca proporção, a ACIT e o SEBRAE como fontes de acesso a informação e de novas tecnologias. Sobre este aspecto, pode-se detalhar melhor essas informações, pelos Gráficos 34 e 35.

Gráfico 34 - A empresa faz parte de alguma associação para as empresas inquiridas do setor terciário, Toledo - 2014

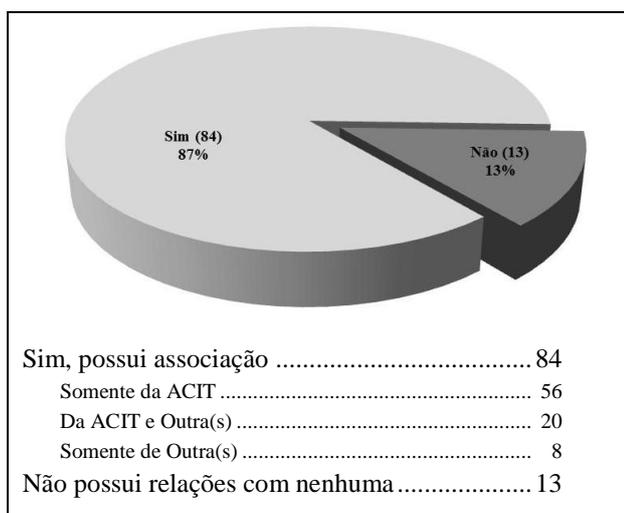
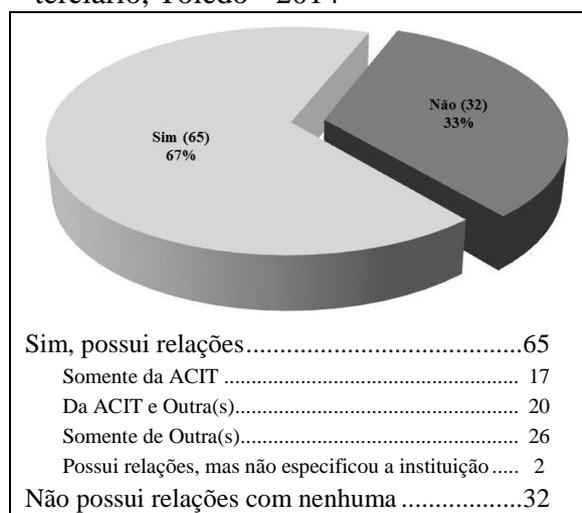


Gráfico 35 - A empresa faz parte de alguma instituição para apoio sobre informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia, para o setor terciário, Toledo - 2014



Fontes: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

No setor terciário, 87,0% das empresas afirmaram possuir algum tipo de associação. Destas, 90,5% (56+20 empresas) possuíam relações com a ACIT. Deste percentual, 20 empresas também possuíam relações com outras instituições⁶⁰. Ainda houve o caso de 8 empresas que não eram associadas à ACIT mas eram associadas a outra instituição⁶¹.

⁶⁰ Quatro empresas na APL Iguassu-IT - Associação de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação do Oeste do Paraná, duas empresas em cada uma das seguintes: ABESE - Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança, APRAS, ASSESPRO-PR - Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação - Paraná, Associação dos Contabilistas de Toledo, SIESE - Sindicato das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança do Estado do Paraná, e uma empresa em cada uma das seguintes: ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados, ACIM - Associação Comercial e Industrial de Maringá, ACIMACAR - Associação Comercial e Industrial de Marechal Cândido Rondon, AEFOS - Associação dos Engenheiros Florestais do Oeste e Sudoeste do Paraná, Associação Médica de Toledo, Associação Médica do Brasil, Associação Médica do Paraná, Associação Paranaense de Oftalmologia, CENP - Conselho Executivo das Normas-Padrão, Conselho Brasileiro de Oftalmologia, CRECI - Conselho Regional de Corretores de Imóveis, OAB - Ordem dos Advogados do Brasil, SECOVI - Sindicato da Habitação e Condomínios, SESCAP-PR - Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado do Paraná, SINAPRO - Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Paraná, e Sindicato da categoria.

⁶¹ Duas empresas na ABO - Associação Brasileira de Odontologia, e uma empresa cada na: ABRAMULTI - Associação dos Provedores de Internet, APL Iguassu-IT - Associação de Empresas de Tecnologia da Informação

Interessante foi a participação da ACIT no setor terciário onde 66,7% das empresas possuíam somente essa associação. No setor industrial essa participação foi de 50,0%. A participação da ACIT aumenta ainda mais para o setor de serviços quando se analisam as instituições que fornecem apoio em termos de informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia.

Ainda sobre associação ou filiação em algum tipo de instituição que fornecesse apoio em termos de informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia, nota-se que 67,0% das empresas afirmaram possuir algum tipo de associação e, deste número, 56,9% (17+20 empresas) possuíam relações com a ACIT. Deste percentual 20 empresas também possuíam relações com outras instituições⁶². Ainda houve o caso de 26 empresas, ou 40,0%, que não eram associadas à ACIT mas eram associadas a outra instituição⁶³. Duas empresas não especificaram as instituições.

Já os resultados da análise de correspondências múltiplas deste grupo é apresentado pelo Quadro 38. Cada dimensão salientou categorias distintas e mostrou associações de variáveis instigantes para as empresas do setor comercial e de serviços. A Dimensão 1 ressaltou uma forte associação entre as variáveis relacionadas às fontes de novas tecnologias, com destaque para as fontes de P&D, universidades e centros de pesquisa. Além destas variáveis, as relações com outras instituições que oferecem apoio em termos de informação, formação ou fornecimento de novas tecnologias também foram importantes. Já a Dimensão 2 ressaltou fortemente a variável referente à associação existente com a ACIT, além das variáveis sobre inovações previstas e tamanho das empresas.

e Comunicação do Oeste do Paraná, Associação dos Contabilistas de Toledo, Central Frimesa, CRO-PR - Conselho Regional de Odontologia do Paraná, Senior-PR e SPC.

⁶² Oito empresas citaram o SEBRAE, três empresas o SENAC (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial) e outras três o APL Iguassu-IT, duas empresas citaram o DATACON e outras duas a Junsoft, e houve mais uma citação de cada para a CRECI (Conselho Regional de Corretores de Imóveis), escritório contábil, Secovi, SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), SESC-PR (Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado do Paraná), SPC e SSplus.

⁶³ Oito empresas citaram o SEBRAE, duas empresas o CRC-PR (Conselho Regional de Contabilidade do Paraná), outras duas a Informática (consultorias esporádicas), e outras duas a franqueadora, as restantes foram citadas uma vez cada: Abramulti (Associação dos Provedores de Internet), Algumas companhias de seguro, Assespro (Associação das Empresas de Tecnologia da Informação, Software e Internet no Paraná), Conselho Brasileiro de Oftalmologia, Consultoria Técnica Econet Editora, Diversas, Legislação, OAB (Ordem dos Advogados do Brasil), Ocepar (Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná), Outras seguradoras, RP Informática (Pato Branco-PR).

Quadro 38 - Análise fatorial de correspondências múltiplas para o setor comercial e de serviços de Toledo: quantificação das categorias, por dimensão para o Grupo Instituições - 2014

Dimensão 1 (16,033 ou 0,160)	Dimensão 2 (11,559 ou 0,116)	Dimensão 3 (9,925 ou 0,099)	Dimensão 4 (8,783 ou 0,087)	Dimensão 5 (7,332 ou 0,073)	Dimensão 6 (6,631 ou 0,066)
Tecn_Laboratórios de P&D569	Possui relações com a ACIT422	Tamanho da empresa....195	Nível de Tecnologia421	Tecn_Visitas a feiras...446	Rentabilidade.....402
Tecn_Universidades....532	É associado da ACIT ..344	Difícultades_Salarios....193	É associado em outra associação314	Tempo de atividade289	FilialFranquia243
Tecn_Centros tecnológicos.....399	Faz parte de associação.305	Tempo de atividade192	Rentabilidade278	Tamanho da empresa ..244	Tempo de atividade.....147
Tecn_Outras empresas do grupo390	Possui relações institucionais300	Tecn_Centros tecnológicos186	Tempo de atividade197	Tecn_Outras fontes143	Tecn_Outras fontes131
Tecn_Outras empresas do grupo318	Tem Inovações previstas217	É associado da ACIT160	FilialFranquia138	Rentabilidade138	Possui relações institucionais130
Possui relações com outra instituição278	Tamanho da empresa ..211	É associado em outra associação155	Tecn_Outras empresas do grupo.....134	Difícultades_Salarios...134	Possui relações com outra instituição113
Possui relações institucionais221	FilialFranquia205	Difícultades com Administrativo141	Difícultades_Salarios....095	FilialFranquia.....115	Faz parte de associação ...091
Tecn_Fornecedores de equipamentos.....220	Difícultades com Administrativo182	Difícultades_MO Especializada.....136	Tamanho da empresa...092	Nível de Tecnologia109	
Tamanho da empresa ...162	Difícultades_MO Especializada.....115	Faz parte de associação,127			
		Tecn_Universidades122			
		Difícultades_MO não especializada100			
Empresas D1 ≥ 0,0103	Empresas D2 ≥ 0,0103	Empresas D3 ≥ 0,0103	Empresas D4 ≥ 0,0103	Empresas D5 ≥ 0,0103	Empresas D6 ≥ 0,0103
SICAT, P10829	SPIC, G40820	SPIC, M40687	SICAT, M10879	SIC, m10852	SIC, P10773
SIC, m10690	SPIC, G30512	SIC, P10636	SPIC, M40684	SPIC, G40542	SPIC, M40741
SPIC, G40675	SPIC, G40489	SICAT, G10484	SIC, P10443	SIC, m10542	SICAT, m10724
SPIC, P20651	SIC, m10427	SIC, m10479	SPIC, P20416	SIC, m10468	SPIC, P40560
SPIC, P20613	SIC, m10395	SPIC, M40409	SIC, m10415	SPIC, G30437	SPIC, M40557
SIC, m10510	SPIC, P40352	SPIC, M40390	SPIC, P40414	SPIC, P20424	SPIC, M40541
SPIC, M40465	SPIC, M40342	SPIC, G40379	SPIC, M40337	SPIC, G40407	SPIC, P20422
SPIC, M40427	SPIC, M40321	SIC, P10343	SPIC, M40306	SPIC, M40381	SPIC, P20278
SICAT, M10425	SPIC, M40256	SPIC, M40336	SIC, m60304	SIC, P10338	SPIC, M40256
SICAT, P10379	SPIC, M40227	SPIC, P40331	SPIC, G40300	SIC, m20286	SPIC, P40232
SPIC, M40230	SPIC, M40223	SPIC, P20260	SIC, P10296	SPIC, M40272	SIC, m60227
SPIC, P40219	SPIC, P40222	SPIC, M40260	SPIC, M40289	SIC, m10266	SIC, P50223
SPIC, m20212	SPIC, M40214	SIC, P10255	SIC, m10273	SICAT, m10256	SPIC, M40216
SPIC, M40202	SPIC, M40202	SPIC, M40229	SPIC, P40266	SPIC, P30227	SIC, P10213
SIC, m10188	SPIC, M40191	SPIC, M40228	SIC, m60238	SIC, m10225	SICAT, m10184
SPIC, M40165	SPIC, P40187	SIC, P10213	SPIC, M40236	SPIC, P40221	SPIC, M40166
SIC, m10153	SPIC, M40176	SIC, m10192	SPIC, M40234	SPIC, P20208	SPIC, P20157
SICAT, m10147	SPIC, M40171	SICAT, M40179	SPIC, M40210	SICAT, M10201	SPIC, G30149
SPIC, M40146	SPIC, G40169	SPIC, M40170	SICAT, G10202	SIC, m10194	SIC, m60142
SPIC, M40141	SPIC, M40168	SIC, P10168	SIC, m60197	SICAT, P10192	SIC, m10139
SICAT, m10125	SPIC, M40167	SIC, m10161	SICAT, P10176	SIC, P50145	SPIC, M40139
SPIC, M40111	SPIC, m20165	SPIC, M40157	SPIC, M40167	SPIC, M40121	SPIC, P40137
	SPIC, P40164	SIC, m60150	SPIC, P40151	SPIC, P40120	SPIC, M40133
	SIC, m20153	SPIC, m20149	SPIC, P20138	SICAT, P10119	SPIC, P40129
	SIC, m60151	SPIC, P20144	SIC, m20136	SIC, P10118	SIC, m10127
	SICAT, m70149	SPIC, P40142	SPIC, P20135	SPIC, M40110	SICAT, M40118
	SPIC, M40147	SPIC, M40123	SPIC, M40118	SPIC, m20108	SPIC, P40111
	SIC, m10132	SPIC, P40117	SICAT, m10114	SPIC, m20108	SPIC, G40108
	SPIC, m20132	SPIC, M40107	SIC, m10113	SPIC, P20103	
	SPIC, m30124	SPIC, G30105	SIC, P10112		
	SPIC, P40118		SIC, m10110		
	SPIC, P40116		SPIC, P40108		
	SPIC, P30112		SICAT, P10107		
	SIC, P10109				
	SPIC, m20103				
	SICAT, P10103				

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Económica; 2 - Alojamento & Alimentação; 3 - Comércio Atacadista; 4 - Comércio Varejista; 5 - Ensino; 6 - Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários; 7 - Transporte & Comunicações; SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia; SIC - Serviços intensivos em conhecimento; SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento.

Especificamente sobre a Dimensão 1, esta destacou dois grupos de empresas que existem no município. Um grupo mais restrito, que engloba a maior parte das SICAT, que são bastantes diversificados em relação às fontes que consideram importantes para acessos a informação e conhecimento de novas tecnologias, tais como os centros de P&D, universidades, centros de tecnologia, empresas do mesmo grupo, assim como a diversificação em relação às relações institucionais. Também um maior grupo de empresas, principalmente de microempresas, que consideram poucas fontes como sendo importantes para acesso a

informação, formação e novas tecnologias, e não consideram importantes as fontes relacionadas pelo primeiro grupo. Para essas empresas, as visitas às feiras e exposições tendem a serem as únicas fontes de informação e de conhecimento sobre novas tecnologias, onde muitas não são sócias de nenhum tipo de associação nem têm qualquer tipo de relações institucionais. Constituído na sua maior parte pelos SPIC, de pequenos escritórios de serviços contábeis, de serviço de comunicação em jornal impresso, de salões de cabeleireiros, de auto-elétricas, de comércio varejista em geral (lojas de presentes, máquinas agrícolas, lojas de conveniência e de confeções).

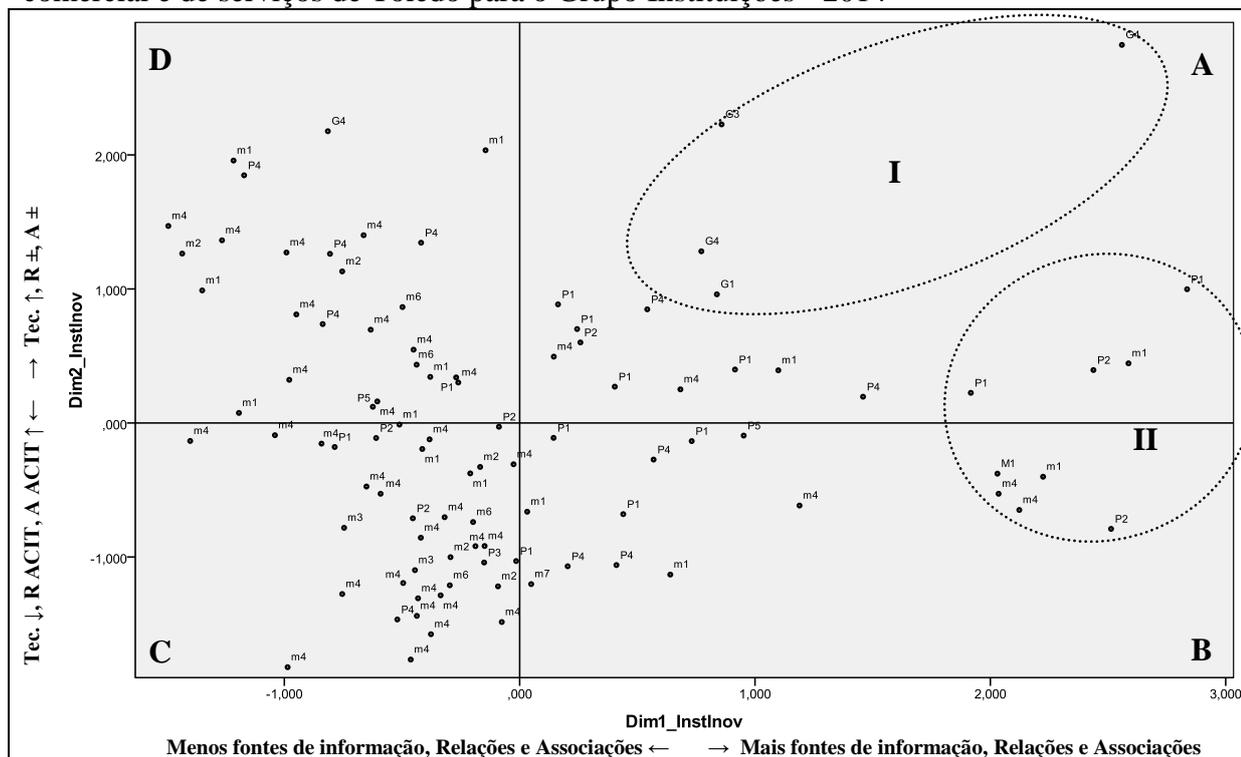
Entretanto, o mais comum para as micro e pequenas empresas é possuir relações com poucas associações e instituições e, com destaque para a associação comercial e industrial do município, a ACIT. Para a maioria das empresas, essa associação é a única fonte de informação sobre novas tecnologias e sobre formações específicas para as empresas. Além disso, esse conjunto de empresas possui pouca dificuldade em relação à contratação de mão de obra especializada e ao pessoal da administração. A Dimensão 2 confirma essa afirmação.

Falando de problemas e dificuldades, as grandes empresas possuem dificuldades em relação à contratação de mão de obra (especializada ou não) e ao pagamento de salários. A Dimensão 3 reforça essa questão ao mostrar que empresas de todos os tamanhos, tempos de atividade e setores possuem também essas dificuldades. O que se pode verificar é que existe um maior número de empresas dos subsetores um (1) dos serviços técnicos profissionais, auxiliar de atividade econômica; do dois (2) alojamento e alimentação, e do quatro (4) comércio varejista, que se encontra nessa condição. Outra questão é ressaltada pela Dimensão 4: as empresas de SIC e SICAT tendem a apresentar um maior número de associações e de relações institucionais. A questão da rentabilidade das empresas também foi uma variável que foi mais positiva para esse grupo de empresas, ou seja, nenhuma delas apresentou redução e a maioria apresentou aumento da rentabilidade da empresa.

A Dimensão 5 acrescenta outra informação: aquelas empresas que não citam muitas fontes de informação como sendo importantes para ter acesso a novas tecnologias e conhecimentos são as que mais apresentaram estagnação e redução das rentabilidades.

A associação entre as duas dimensões com maior grau de discriminação dá uma caracterização mais geral dos tipos de empresas terciárias existentes no município (ver Gráfico 36).

Gráfico 36 - Cruzamento dos *object scores* das dimensões 1 e 2, da ACM para o setor comercial e de serviços de Toledo para o Grupo Instituições - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Notas: m - microempresa, P - Pequena empresa, M - média empresa, G - Grande empresa, 1 - Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Económica; 2 - Alojamento & Alimentação; 3 - Comércio Atacadista; 4 - Comércio Varejista; 5 - Ensino; 6 - Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários; 7 - Transporte & Comunicações.

É possível verificar pelo Gráfico 36 que as empresas que possuem uma maior diversificação em relação às fontes de conhecimento sobre novas tecnologias bem como de associações e relações institucionais que oferecem apoio em termos de informação, formação ou fornecimento de novas tecnologias se encontram nos dois primeiros quadrantes, A e B, também são os menos homogêneos, onde houve maior dispersão entre as empresas no interior dos respectivos quadrantes, o que revela empresas com maior diversidade de relações e de importância dada às fontes de informações para acesso a novas tecnologias. O contrário ocorreu nos demais quadrantes, conforme se detalhará a seguir.

No quadrante A, no geral, estão as empresas que estão filiadas em associações que não seja a ACIT, e que ressaltam como fontes de informação não só os centros tecnológicos, de P&D, as universidades, e outras empresas do grupo, mas também as visitas as feiras/exposições, e as visitas de fornecedores de equipamentos e de outras empresas da região. São empresas do comércio varejista diverso, supermercados, restaurantes, atividades jurídicas e contábeis, e de tecnologia da informação, que tendem a ter dificuldades com

relação à mão de obra especializada ou não. A maioria das grandes empresas se encontra nesse conjunto de empresas, conforme ressalta o círculo I.

No quadrante B, as empresas são filiadas fundamentalmente com a ACIT, e nesse último aspecto tendem a ter relações com mais outra instituição que oferece apoio em termos de informação, formação ou fornecimento de novas tecnologias. Não possuem dificuldades com pagamentos de salários e existem inovações previstas para serem implementadas nos próximos cinco anos. Empresas dos subsetores de materiais para construção, comércio de peças e acessórios para veículos, atividades jurídicas e contábeis, e tecnologia da informação são as que mais se destacaram.

O quadrante C representa aquelas empresas que não são associadas a outra associação (grande parte é associada à ACIT ou a nenhuma associação), e que consideram somente a categoria de ‘outras’ fontes como sendo importantes para ter acesso a informações e novas tecnologia, desconsiderando o restante. Agropecuárias/*pet shops*, o comércio varejista diverso, confecções/calçados, materiais para construção, produtos alimentares/bebidas, restaurantes e publicidade são alguns dos subsetores dessas empresas.

No quadrante D também se encontram empresas com poucas relações institucionais e pouca filiação em associações. São empresas que possuem dificuldades no pagamento de salários e que afirmaram não possuir inovações previstas. Não são associadas à ACIT, nem possuem relações com a ACIT para receber apoio sobre novas tecnologias. São principalmente dos subsetores do comércio varejista diverso, confecções/calçados, atividades de saúde humana, atividades jurídicas e contábeis, e consultoria. O fato de estas empresas afirmarem não possuírem nenhum tipo de associação ou relações já demonstra um trabalho que deve ser efetuado com as mesmas. Um maior detalhamento sobre os tipos de instituições e de dificuldades encontradas por essas empresas será apresentado no capítulo posterior juntamente com a componente relacionada ao desenvolvimento local.

7.3 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO

Os dados apresentados neste capítulo mostraram a existência de uma reestruturação produtiva em Toledo a partir de 2000. O setor industrial tem sido o principal responsável pela dinâmica econômica municipal desde a década de 1980 com a cadeia produtiva agroindustrial. Entretanto esse cenário mudou a partir de 2000, com reflexo direto no aumento da população (com um crescimento maior se comparado com o Oeste do Paraná, o Paraná, o Sul do Brasil

ou o Brasil como um todo). Este fato dá-se principalmente devido a dois fatores principais: em primeiro lugar, o modelo de reestruturação apresentado por esse município assenta numa referência de cidade média que se consolida como polo regional, e com o desenvolvimento de especializações que incluem desde subsetores de alta qualificação aos intensivos em trabalho indiferenciado. Ou seja, para além de se consolidar ainda mais no subsetor de baixa tecnologia (alimentos e bebidas), o município apresentou um crescimento expressivo no subsetor de alta tecnologia (química e farmacêutica), e aqui é que o município mostra sinais de sua reestruturação na medida em que aumenta a participação de subsetores de alta tecnologia; segundo, por estar se tornando cada vez mais referência no setor de comércio/serviços, com destaque para a educação superior, e ampliando a partir de 2010 a participação do setor terciário na economia, o que reforça os sinais de reestruturação.

A despeito das indústrias de alta tecnologia terem apresentado o maior aumento absoluto de empregados no período analisado, pode-se inferir que a maior parte dos empregados reside em Toledo. Isso pode estar refletindo uma mão de obra com maior capacidade e estrutura económica para residir no município, o que não acontece na mesma proporção nos subsetores de baixa tecnologia e da construção civil, subsetores que recebem muitos trabalhadores de outros municípios. O aumento da bacia de empregos do município pode ser explicado pelo crescimento dos subsetores de baixa tecnologia. No caso do terciário, ocorre uma deslocação diária de empregados dos municípios vizinhos para trabalhar nos serviços altamente qualificados.

As consequências deste processo são principalmente a reorganização da bacia de emprego, com alargamento das áreas de troca e de influência, ou seja, o município vem captando mão de obra do seu entorno para atender a uma demanda crescente dos setores produtivos. Com isso, a migração total de pessoas que passam a residir no município em busca de uma melhor qualidade de vida e busca por emprego, bem como a migração pendular aumentaram nos últimos anos. O número de pessoas de municípios vizinhos que demandam produtos e serviços de Toledo mostra também o quão importante o município é para o comércio regional.

Cada vez mais Toledo está evoluindo para se configurar como cidade média, que atrai e segmenta o capital e com isso amplia a sua divisão regional do trabalho, com toda uma reorganização territorial da economia e das pessoas, direta ou indiretamente envolvidas nesses setores, consolidando um sistema microrregional dinâmico ao redor de Toledo, configurando uma nova estrutura produtiva territorial.

O setor empresarial do município se apresenta com algumas peculiaridades: a despeito de ser formado, em sua grande maioria, por micro e pequenas empresas, essas empresas não se comportam de forma tradicional, ou seja, micro e pequenas para atender apenas ao mercado local e médias e grandes ao mercado nacional e internacional. Pelo contrário, enquanto no setor industrial são as médias e grandes empresas que se caracterizam dessa forma, o setor de serviços apresentou-se com total particularidade: as micro e pequenas empresas apresentam maior número de casos de empresas tanto que importam produtos como exportam e atendem a um mercado maior, o que reforça o aumento das relações internacionais do município.

Sobre os mercados de consumo e de aquisição de matérias-primas das empresas inquiridas é interessante mencionar alguns aspectos: o primeiro se refere àquelas empresas que importam mercadorias. Essas, no geral, seguem o comportamento nacional apresentado no Capítulo 5, onde a China, e a Ásia de uma forma geral (em torno de 40,0% de tudo o que é importado do município), e a Argentina (os países da América do Sul representam em torno de 36,0% do total de importações) tendem a ser importantes mercados de matérias-primas. Quanto à exportação, o cenário se altera, pois agora são os países vizinhos, em especial o Paraguai, um destino importante das exportações de Toledo, representando aproximadamente 50,0% de toda a exportação para países da América do Sul, seguido dos países da Ásia com aproximadamente 44,0% do total exportado.

Também é preciso destacar o fato de que o município ainda exporta muita produção *in natura* e importa uma grande quantidade de produtos manufaturados e de grande tecnologia. O desenvolvimento de subsetores de maior tecnologia e conhecimento parece ser uma área que deve ser priorizada para o município para o médio e longo prazo, assim como transformar mais a produção local e investir em subsetores que venham a substituir as matérias-primas importadas.

A análise de correspondências múltiplas mostrou os diversos tipos de empresas existentes no município. Não se pode inferir uma relação direta entre tamanho das empresas e mercados de consumo e de aquisição de matérias-primas. Isso é mais visível no setor industrial, porém existem casos de empresas de menor porte que importam ou que exportam mercadorias, o que mostra a competitividade existente entre os diferentes tamanhos de empresas. O mesmo acontece com o setor comercial e de serviços.

No quesito terceirizações que essas empresas realizam, é preciso ressaltar alguns aspectos: o município de Toledo tem conseguido ofertar serviços dos mais diversos quando se trata da fase de gestão/organização dos produtos para os setores industrial ou

comercial/serviços. Esse cenário se altera, entretanto, quando se analisam o número de terceirizações para as atividades de formação profissional, de transportes, e de manutenção/reparação de equipamentos, em que são utilizados serviços de empresas de fora do município. Este aspecto é reforçado quando se analisam as fases de produção e de comercialização, verificando-se uma elevada procura de empresas de outras regiões. O setor de comércio/serviços tende a recrutar de empresas da região, particularmente do município de Cascavel, o que reforça a posição de polo de serviços desse município na região. O setor industrial tende a recrutar de empresas de regiões mais distantes. Isso se justifica pela existência de empresas que não possuem uma relação direta com a produção de matérias-primas existente no município e que precisam buscar essa matéria-prima em outras regiões e até em outros países, o que é confirmado pelas terceirizações de empresas para o transporte de matéria-prima e de apoio da produção. Não somente no setor industrial mas também no próprio setor de serviços/comércio se verificam essas características.

Também ficaram evidenciadas características marcantes do modelo de produção flexível e, conseqüentemente, do processo parcial de reestruturação no município, principalmente evidenciados nos subsetores industriais que subcontratam parcelas da sua produção (dos subsetores de bebidas, de produção de brinquedos, de cosméticos e de retorção de fios e filamentos) bem como da grande quantidade de atividades terceirizadas pelas empresas pequenas, médias e grandes, nas mais distintas fases dos processos produtivos, tanto de produção, como de comercialização ou de gestão/organização. Mesmo no setor de serviços observaram-se casos de empresas que trabalham sobre o sistema de contratação (para outras unidades industriais) principalmente dos subsetores dos serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia. Assim, a dinâmica do município é assentada em setores com grandes empresas industriais tradicionais que se verticalizam cada vez mais, e um número cada vez maior de empresas de menor dimensão, dos setores industriais e dos serviços/comércio, mais flexíveis e cada vez mais internacionalizadas.

Desta forma, o próximo capítulo objetiva detalhar e acrescentar desafios e gargalos que o município precisa enfrentar para apresentar uma melhor competitividade e desenvolvimento levando-se em consideração as opiniões e sugestões do setor produtivo local, dos empresários toledanos, e das autoridades locais e regionais. Além disso, outras características sobre as empresas de Toledo serão apresentadas, tais como a questão da incorporação de inovação, das fontes utilizadas para informação sobre novas tecnologias e conhecimentos, mas também as vantagens e outros pontos positivos.

8. PERSPECTIVAS DOS AGENTES ECONÓMICOS E CONTRIBUIÇÕES PARA O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO LOCAL DO MUNICÍPIO DE TOLEDO-PR

Este capítulo tem por objetivo apresentar a opinião dos agentes económicos locais sobre o desenvolvimento e a competitividade do município de Toledo nos últimos anos, respondendo ao último objetivo específico da tese e subsidiando o entendimento do objetivo geral e das hipóteses de trabalho. Pretende-se explicar, com mais detalhe, o desempenho do município tendo em conta as opiniões destes agentes económicos. Buscam-se detalhar outras questões que não foram muito discutidas no capítulo anterior: pontos negativos e positivos decorrentes da localização das empresas neste município; as inovação previstas; justificativas para o desenvolvimento e a competitividade do município; lacunas a suprir para que possa haver melhor desenvolvimento local.

Além dos inquéritos aplicados ao setor produtivo, também foram entrevistados representantes e autoridades locais com o intuito de se reunir o maior número de opiniões sobre o município. Questionaram-se os empresários no sentido de se identificar o que falta e o que pode ser feito, para que se criem melhores condições de vida, se incremente a competitividade e se melhore as políticas de desenvolvimento do município.

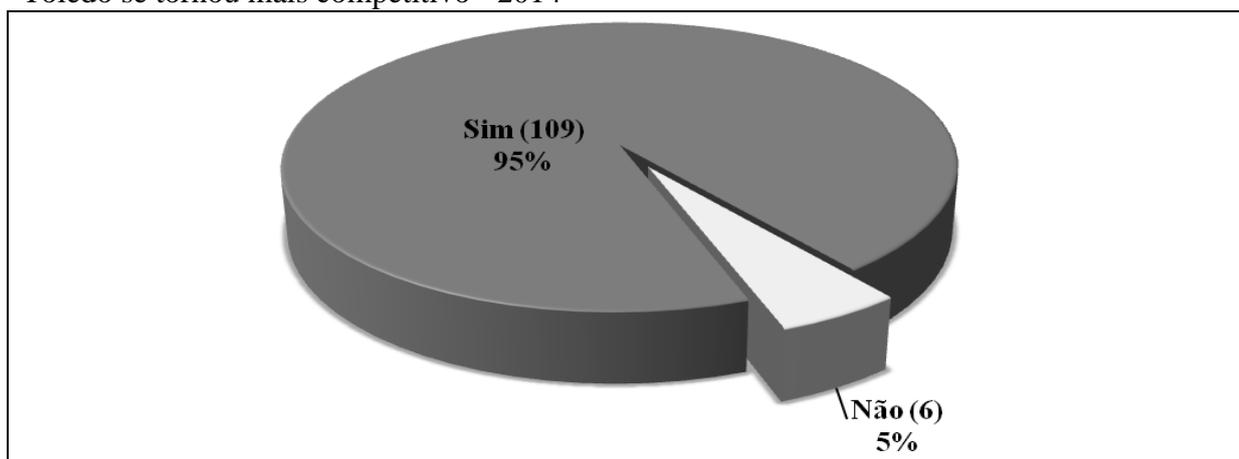
Desta forma, este capítulo finaliza a análise do domínio institucional (Figura 4 na seção introdutória) e cujos primeiros resultados foram apresentados no capítulo anterior. Utilizou-se essencialmente de dados primários resultantes dos inquéritos aplicados (detalhados no capítulo anterior) e de entrevistas realizadas durante a pesquisa de campo e cuja metodologia será detalhada na alínea específica. Sempre que necessário utilizou-se a classificação setorial por intensidade de tecnologia e conhecimento definida por EUROSTAT (2009 e 2013), ambos detalhados nos Anexos III, V, VI e VII.

8.1 AS INOVAÇÕES, VANTAGENS LOCACIONAIS E O DESENVOLVIMENTO LOCAL SEGUNDO O SETOR EMPRESARIAL DO MUNICÍPIO DE TOLEDO

A despeito dos dados secundários terem mostrado a existência de uma reestruturação e diversificação produtiva, no município de Toledo, nos últimos anos, existiu a curiosidade de perceber se, para os empresários locais, essa reestruturação aconteceu na mesma intensidade e seguido as mesmas justificativas. Por isso, nos inquéritos, foram incluídas algumas questões a respeito dessa problemática.

O ponto de partida para se responder a esta questão foi perguntar se, para os empresários locais, o município de Toledo se tornou, ou não, mais competitivo nos últimos dez anos. As respostas podem ser visualizadas no Gráfico 37. Em seguida será detalhado em que áreas os mesmos acreditavam existir essa melhor competitividade, no caso das respostas positivas a esta questão.

Gráfico 37 - Percepção do setor empresarial sobre se, nos últimos 10 anos, o município de Toledo se tornou mais competitivo - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Pelo Gráfico 37 é possível perceber que para 95,0% dos empresários entrevistados o município de Toledo se tornou mais competitivo e, por isso, mais desenvolvido. Houve somente seis respostas negativas a esse respeito (dois empresários do setor industrial e quatro do setor de comércio/serviços). Os dois empresários do setor industrial que responderam negativamente justificaram as suas respostas afirmando que o município ainda é pouco competitivo, que houve pouco crescimento do setor industrial nos últimos anos e que faltam parques industriais e apoio público, além da dificuldade em trazer novas empresas. Já, os relacionados com o setor comercial/serviços, justificaram que o município é pouco competitivo, que não evoluiu no desenvolvimento e comercialização de software, não evoluiu em tecnologia e que ainda falta conhecimento sobre a qualificação do emprego que a cidade forma.

Para os 95,0% que responderam concordar que o município se tornou mais competitivo as respostas são das mais variadas (ver Quadro 39). É possível verificar que a maior parte das respostas⁶⁴ diz respeito à dinâmica produtiva do município.

⁶⁴ Os resultados do Quadro 42, representam as vezes em que a categoria foi citada, não podendo ultrapassar o valor referente ao número total de empresas inquiridas, 115.

Quadro 39 - Principais justificativas para os empresários que responderam que Toledo se tornou mais competitivo nos últimos 10 anos, por categorias - 2014

Setor industrial	Setor comércio/serviços
Crescimento do setor industrial..... 24	Crescimento do setor comercial/serviços33
Crescimento da construção civil 10	Crescimento do polo de educação 16
Crescimento da empresa Fiasul..... 1	Vinda de grandes supermercados9
Crescimento da empresa Sadia..... 1	Dinamismo e crescimento dos subsetores de restaurantes, gastronomia, bares e lanchonetes4
Crescimento da empresa PratiDonaduzzi 1	Novas concessionárias/garagens3
Aumento da produção de alimentos 1	Dinamismo do subsetor imobiliário3
Crescimento do setor de bens de consumo..... 1	Vinda de grandes redes de varejo2
Crescimento do setor de nutrição animal (nutron, tectron)..... 1	Vinda de grandes redes de farmácias 1
	Melhoria do setor da saúde..... 1
	Melhoria do setor de transportes 1
Outros setores produtivos	Perfil do município
Aumento da concorrência 33	Crescimento económico9
Diversificação em todas as áreas..... 14	Crescimento populacional/urbanização8
Crescimento do setor do agronegócio 12	Melhoria da qualificação da mão de obra7
Vinda de empresas de fora 4	Aumento do consumo/mercado4
Qualidade/diferenciação dos produtos/serviços 3	Maior exigência/informação dos consumidores3
Existência de grandes empresas 2	Melhoria da publicidade/marketing do município3
Setor cultural..... 2	Bom padrão de renda do município.....2
Aumento da produtividade..... 1	Melhoria da qualidade de vida2
Conhecimento da oferta local..... 1	Melhores infraestruturas..... 1
Consolidação das marcas/empresas locais 1	Melhoria da condição de polo regional 1
Criação de novos loteamentos..... 1	Melhoria da visão de mercado da população..... 1
Produção de insumos de tecnologia da informação..... 1	
Administração local/associações/empresários locais	Outras justificativas
Aumento de investimentos públicos/privados 2	Aumento da demanda por mão de obra3
O trabalho das associações de classe..... 1	Incorporação de inovações e tecnologia2
Melhores políticas públicas..... 1	Aumento da frota de veículos..... 1
Mudança de perfil dos empresários locais..... 1	Empreendedorismo da população..... 1
Maior profissionalismo dos empresários locais..... 1	Novos negócios 1
Investimentos dos empresários locais 1	Não respondeu7

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

É possível verificar, pelo Quadro 39, que as justificativas relacionadas com as categorias dos setores industrial e comercial/serviços concentraram boa parte do total das respostas. Principalmente o segundo setor, recebeu uma diversidade de categorias: não somente as referentes ao setor comercial/serviços como um todo, mas chama a atenção o número de respostas relativas ao polo de educação do município e as redes de varejo (supermercados). Outras justificativas importantes foram aquelas em que não especificaram o setor, mas pelo contrário, afirmaram que aumentou a concorrência e que houve diversificação em todas as áreas. O setor do agronegócio também foi lembrado, mas em número menor se comparado aos demais.

Também é interessante qualificar as respostas relacionadas com o perfil do município e da sua população: o crescimento económico e demográfico, a qualificação da mão de obra, o aumento do consumo e a maior exigência dos consumidores estavam entre as principais justificativas desse grupo. Houve outras justificativas relacionadas com o trabalho realizado

pela administração pública local, com as associações de classe e o perfil dos empresários. Somente sete empresários (6,4% do total) não justificaram o porquê de acreditarem que o município se tornou mais competitivo.

Não há dúvidas de que o empresariado vê no setor produtivo urbano a maior parte das mudanças que o município vem apresentando nos últimos anos. O setor agroindustrial é importante sim, mas a produção agrícola não é mais vista como o principal responsável pela economia local. Neste quadro de percepção, o setor de serviços têm se tornado cada vez mais importante.

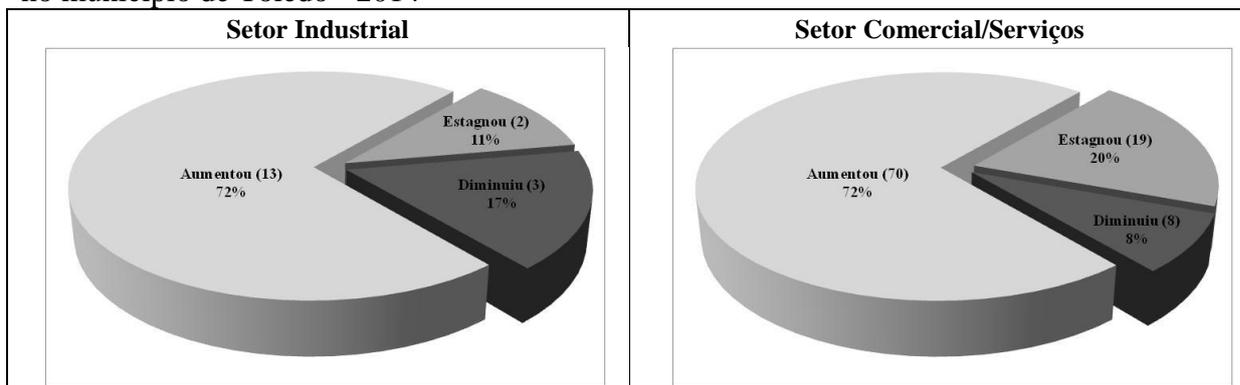
Existem algumas justificativas apontadas pelos empresários que estão bem refletidas nos dados secundários, como os dados dos setores industrial e comercial/serviços, e as respostas dos mesmos só vêm validar aquelas informações. Por outro lado, outras justificativas não são muito reveladas pelos dados secundários, como as respostas que ressaltam o papel da administração local, dos investimentos, das associações de classe e da própria incorporação de inovações pelas empresas locais. Os inquéritos realizados incluíam perguntas a respeito de todas estas questões. A seguir serão apresentados mais detalhes sobre esses aspectos, apesar de no capítulo anterior já terem sido mencionadas algumas das variáveis, neste capítulo realizar-se-á uma análise mais qualitativa.

8.1.1 Investimentos e inovações

Antes de se analisar os tipos de investimento realizado pelo setor empresarial de Toledo, serão enfatizadas informações referentes à rentabilidade do capital do setor produtivo. Com essa informação será possível verificar se as empresas estão apresentando aumentos ou diminuições do seu capital, conforme mostra o Gráfico 38.

Verifica-se que, nos setores industrial e comercial/serviços, a maioria das empresas (cerca de 72,0%) apresentaram aumentos da rentabilidade do capital. As diferenças se encontram principalmente no percentual de empresas com diminuição (17,0% no setor industrial e 8,0% no setor comercial/serviços) e no percentual de empresas que afirmaram passar por uma estagnação (11,0% e 20,0%, respectivamente).

Gráfico 38 - Alterações na rentabilidade do capital dos setores industrial e comercial/serviços, no município de Toledo - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Questionaram-se os empresários sobre os motivos desse comportamento do capital⁶⁵. As empresas industriais que apresentaram aumentos (92,0%) afirmaram que a principal justificativa foi o investimento em máquinas e equipamentos, 69,0% investiu na formação de pessoal e 62,0% no aumento do número de pessoal empregado. “Outros fatores” representaram 46,0% das empresas e, com menor proporção (38,0%), foi o aumento do pessoal administrativo e do número de horas ao trabalho. Já no setor de serviços a hierarquia das justificativas se altera: para 69,0% a principal justificativa foi a formação de pessoal, 61,0% o investimento em máquinas e equipamentos e 60,0% o aumento do número de pessoal empregado. Outros fatores representaram 37,0%, o aumento do número de pessoal administrativo 30,0% e o aumento do número de horas ao trabalho 27,0%. Nota-se que o setor industrial prioriza o investimento no fator capital enquanto o setor comercial/serviços prioriza no fator de produção trabalho e na sua qualificação.

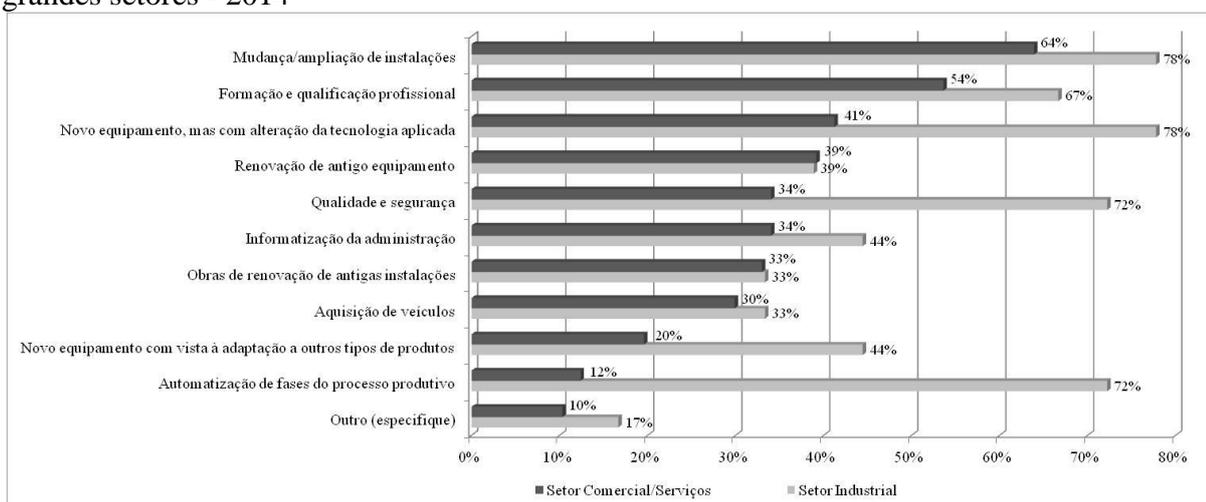
Para as empresas industriais que afirmaram terem apresentado estagnação do capital, as principais justificativas foram: investimentos em máquinas e equipamentos (pois ainda não tiveram o retorno do investimento), aumento do número de pessoal empregado e aumento do número de pessoal administrativo. No setor terciário, para 68,0% das empresas nessa condição, foram os “Outros fatores” a principal causa da estagnação, nomeadamente a diminuição da margem de lucro, o aumento da carga tributária, o aumento dos salários dos colaboradores, a falta de apoio das lideranças e demais empresas locais, a redução das vendas e, principalmente, o aumento da concorrência.

⁶⁵ As respostas desta questão poderiam ser seis opções: 1º) Devido a investimentos em máquinas e equipamentos; 2º) Formação de pessoal; 3º) Aumento do número de pessoal empregado; 4º) Aumento do número de pessoal no administrativo; 5º) Aumento do número de horas ao trabalho; e 6º) Outros fatores.

As empresas que afirmaram terem apresentado diminuição, todas ressaltaram os “Outros fatores” como principais causas. No setor industrial, esses fatores dizem respeito à baixa produtividade, principalmente decorrente do aumento dos custos de produção, e da concorrência. No setor terciário os fatores destacados foram: o aumento da concorrência e dos custos de produção, a diminuição de demanda e o aumento de despesas diversas. Foram as pequenas ou microempresas as que reportam essas condições.

Neste contexto, notou-se que a formação profissional e a aquisição de máquinas e equipamentos foram as principais justificativas para o aumento da rentabilidade do capital das empresas. Mas serão esses fatores os principais focos do investimento realizado pelas empresas como um todo? O Gráfico 39 responde esse questionamento.

Gráfico 39 - Objetivos dos últimos investimentos realizados pelas empresas de Toledo, por grandes setores - 2014



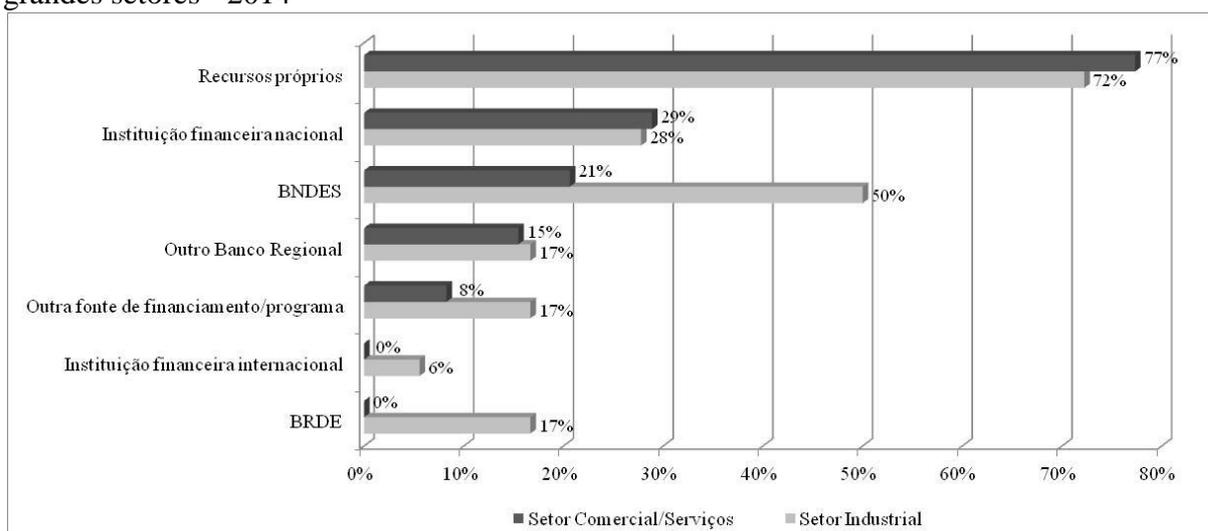
Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

É possível verificar diferenças entre os principais investimentos realizados pelas empresas de Toledo. No setor terciário realizaram-se mais investimentos em mudanças/ampliações de instalações (64,0%), formação e qualificação profissional (54,0%), novos equipamentos, com alteração da tecnologia aplicada (41,0%) e renovação de antigos equipamentos (39,0%). No setor industrial investiu-se mais em mudança/ampliação de instalações e na aquisição de novos equipamentos com alteração da tecnologia aplicada (78,0%). Em 72,0% das empresas os investimentos foram para aumentar a automatização das fases do processo produtivo e para melhorar a qualidade e a segurança dos produtos e da empresa. A formação e qualificação profissional ficaram, somente, na quinta colocação na hierarquia dos principais investimentos para o setor industrial com 67,0%.

Para além destas diferenças de prioridades, que também estão associadas aos perfis diferenciados que existem nesses setores, é preciso ressaltar que o setor industrial parece efetuar mais investimentos que o setor terciário. Isso é possível ser visualizado pela quantidade de opções com percentuais superiores aos 60,0%, o que mostra que as empresas fazem diversos investimentos simultaneamente. É possível afirmar que, enquanto o setor terciário prioriza os investimentos em relação a mudança/ampliação de instalações e formação e qualificação profissional, o setor industrial, além destes dois investimentos, também se preocupa mais com a aquisição de novos equipamentos, com a qualidade e segurança e com a automatização das fases do processo produtivo.

Outra informação relevante é sobre às fontes desses recursos e o Gráfico 40 apresenta os resultados desta questão.

Gráfico 40 - Fontes dos últimos investimentos realizados pelas empresas de Toledo, por grandes setores - 2014



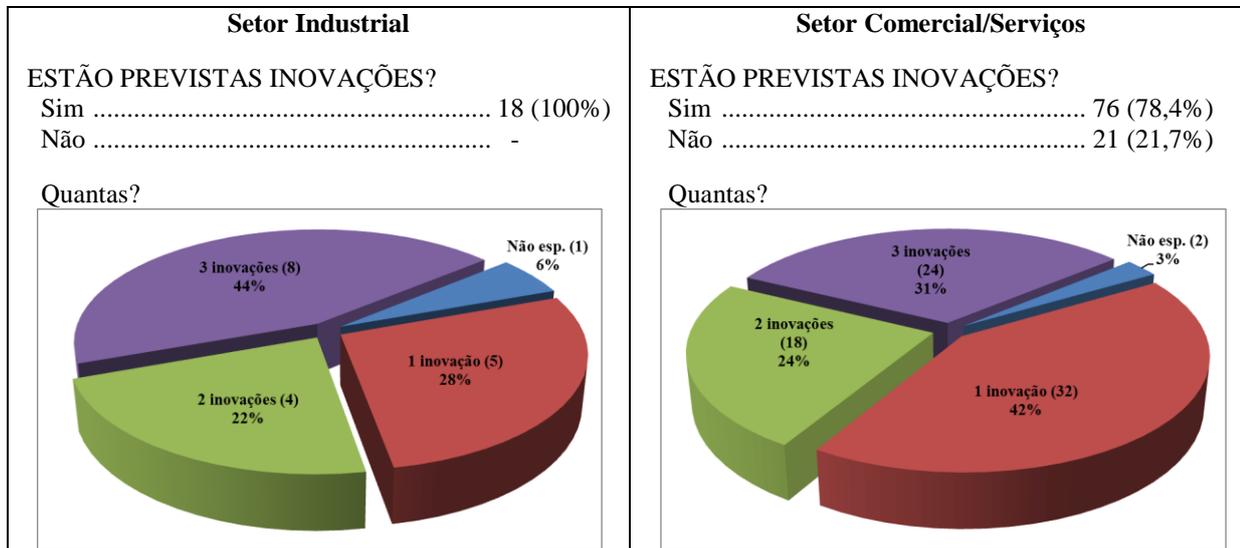
Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

É possível verificar pelo Gráfico 40 que são os recursos próprios as principais fontes de financiamento dos investimentos, perfazendo um total de 77,0% nas empresas do setor comercial/serviços e 72,0% nas industriais. As diferenças entre os setores secundário e terciário aparecem em relação os demais tipos de fontes mais importantes. O setor terciário utiliza recursos de instituições financeiras nacionais (29,0%, das instituições Caixa Económica Federal - CEF, Banco do Brasil - BB, Banco Bradesco e Banco Itaú), do Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social - BNDES (21,0%), de outros bancos regionais (15,0%, sendo a Sicredi e a Sicoob as principais instituições) e de outras fontes (8,0%, sendo o Fomento Paraná e o Proger as principais citações).

Metade das empresas industriais utilizaram recursos do BNDES. Com 28,0%, as instituições financeiras nacionais (BB, CEF, Itaú e Bradesco) ficaram na terceira posição na hierarquia das fontes mais utilizadas. A principal diferença com o setor terciário é que as indústrias utilizaram recursos do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul - BRDE (17,0%) e de instituições financeiras internacionais (6,0%, KFW da Alemanha), que o setor terciário não utilizou. Os bancos regionais (Sicredi e Sicoob) e a FINEP corresponderam a 17,0% cada.

Para além do fato de as empresas estarem realizando investimentos diversos, também, é interessante analisar se estão preocupadas em incorporar inovações em seus sistemas produtivos. Neste sentido, na parte 1 da questão (objetiva, somente se ‘sim’ ou se ‘não’), perguntou-se se estavam previstas inovações a serem introduzidas na empresa nos próximos 5 anos. Na parte 2 da questão (aberta, tendo os empresários respondido o que eles consideravam como inovações), os empresários poderiam indicar, caso fosse possível, até um máximo de 3 tipos de inovações. As respostas estão resumidas no Gráfico 41.

Gráfico 41 - Número de inovações previstas nas empresas de Toledo, por grandes setores - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Todas as empresas do setor industrial (18) responderam que estão previstas inovações para serem implementadas nos próximos anos. É possível verificar pelo Gráfico 41 que somente um empresário não especificou o número de inovações previstas. Dos demais, 28,0% afirmaram terem pelo menos uma inovação prevista, 22,0% duas inovações e a maioria, 44,0%, afirmou ter três inovações previstas. Estes dados parciais permitem concluir que o setor industrial Toledano se preocupa em inovar e se diferenciar. O contrário ocorreu

com o setor de serviços. Das 97 empresas 21,7% responderam não estar prevista a implementação de inovações de qualquer tipo nos próximos 5 anos. Dos 78,4% que responderam que sim, 3,0% não especificaram a quantidade de inovações previstas, a maioria (42,0%) mencionou somente uma inovação, 24,0% duas inovações e 31,0% três inovações.

Também foi preciso equacionar se as respostas dos empresários, realmente, se enquadram naquilo que é considerado, efetivamente, uma inovação empresarial, se tendo usado para o efeito a classificação disponibilizada pela OECD/Eurostat (2005) que agrega as inovações numa tipologia. Quando se confrontam as respostas com esta classificação constata-se que muitas não podem ser consideradas inovações. Segundo OECD/Eurostat (2005) uma inovação é:

(...) the implementation of a new or significantly improved product (good or service), or process, a new marketing method, or a new organizational method in business practices, workplace organisation or external relations. (...). The minimum requirement for an innovation is that the product, process, marketing method or organisational method must be new (or significantly improved) to the firm. This includes products, processes and methods that firms are the first to develop and those that have been adopted from other firms or organisations. (...). Innovation activities vary greatly in their nature from firm to firm. Some firms engage in well-defined innovation projects, such as the development and introduction of a new product, whereas others primarily make continuous improvements to their products, processes and operations. Both types of firms can be innovative: an innovation can consist of the implementation of a single significant change, or of a series of smaller incremental changes that together constitute a significant change. (OECD/Eurostat, 2005, p. 46-47).

A classificação sugerida é realizada para quatro tipos de inovações que agregam as mais diferentes formas possíveis:

- *Inovação de produtos*: é a introdução de um bem ou serviço que é novo ou significativamente melhorado no que diz respeito às suas características ou funcionalidades. Inclui as melhorias significativas nas especificações técnicas, componentes e materiais, software incorporado, interface com o utilizador ou outras características funcionais. As inovações de produto podem utilizar novos conhecimentos ou tecnologias, podem ser baseadas em novos usos, combinações de conhecimentos ou tecnologias existentes. O termo "produto" é usado para designar quer produtos, quer serviços;
- *Inovação de processos*: é a implementação de novos (ou significativamente melhorados) métodos de produção ou de distribuição. Inclui mudanças significativas nas técnicas, tecnologias, equipamentos e/ou no software. As inovações de processo podem ser destinadas a diminuir os custos unitários de

produção ou de entrega, aumentar a qualidade, produzir ou distribuir produtos novos ou significativamente melhorados;

- *Inovação de marketing*: é a implementação de novos métodos de marketing, envolvendo melhorias significativas no design ou na embalagem do produto, no preço, na colocação (novos canais de vendas) no mercado e na promoção. As inovações de marketing são destinadas a melhorar as necessidades específicas dos clientes, a abrir novos mercados, ou a posicionar o produto de uma empresa em mercados emergentes, com o objetivo de aumentar as vendas;
- *Inovação organizacional*: é a implementação de um novo método organizacional na prática de negócios da empresa, na organização do local de trabalho ou nas relações externas (redução de custos de transação ou de custos administrativos). Pode corresponder a ganhos de acesso a ativos não comercializáveis (como conhecimento externo não-codificado) ou ainda, a reduções nos custos de fornecimento.

A partir da classificação proposta pela OECD/Eurostat (2005) e levando-se em consideração as respostas das 18 empresas industriais e das 97 empresas comerciais e de serviços (sendo estes o número máximo de respostas que cada categoria existente poderia apresentar), no Quadro 40 detalham-se as respostas, agregando-as em tipos de inovação possíveis.

É possível perceber inicialmente que, das 18 empresas do setor industrial, todas possuem inovações previstas, todavia, somente uma, empresa de produtos farmacêuticos do subsetor da IAT, pretende investir em pesquisas para criar produtos novos. No geral as empresas industriais estão mais preocupadas com a inovação em processos (equipamentos, automação) e com inovações de marketing (diversificar os produtos ofertados e substituição de matérias-primas). Somente quatro respostas não foram consideradas como inovações: a ampliação/reforma de espaço físico, a contratação de mais funcionários e a mudança de endereço/sede própria.

Quadro 40 - Distribuição, por tipos, das inovações previstas nas empresas dos setores industrial e comercial/serviços do município de Toledo - 2014

Setor Industrial (18 empresas)	Setor Comercial/Serviços (97 empresas)
Inovação de Produtos	Inovação de Produtos
Novos produtos com inovação incremental (Farmaquímicos) 1	-
Inovação de Processos	Inovação de Processos
Novos equipamentos/com mais tecnologia 9	Novos equipamentos/com mais tecnologia 19
Automação..... 4	Informatização 14
Verticalização/Novos processos industriais 4	Investimento/Novas tecnologias..... 7
	Automação..... 5
	Backup/Armazenamento de dados 2
	Verticalização/Novos processos industriais 2
Inovação de Marketing	Inovação de Marketing
Novos produtos/serviços..... 7	Novos produtos/serviços 19
Substituição de embalagens/matérias-primas 3	Expansão/Diversificação do negócio 10
Expansão/Diversificação do negócio 2	Vendas e-commerce..... 4
Novas relações comerciais/Marketing/Publicidade 1	Novas relações comerciais/ Marketing/ Publicidade 2
	Melhorar sistema de produção e de logística..... 1
Inovação Organizacional	Inovação Organizacional
Curso de farmácia na Unioeste com investimentos da empresa para qualificação..... 1	Capacitação/Qualificação de pessoal 13
	Novos modelos de gestão/Inovação 5
	Busca de linhas de financiamento para inovação (ex: FINEP) 1
Resposta não considerada como Inovação	Resposta não considerada como Inovação
Ampliação/Reforma de espaço físico 3	Ampliação/Reforma de espaço físico..... 22
Contratar mais funcionários 1	Melhorar a exposição dos produtos/Layout interno..... 3
Mudança de endereço/Sede própria 1	Novo layout externo/Fachada..... 3
	Abertura de mais uma loja/filial..... 3
	Contratar mais funcionários 3
	Mudança de endereço/Sede própria..... 3
	Comprar de fornecedores com melhores preços 1
Não especificou 1	Não especificou..... 2
Não citou SEGUNDA..... 5	Não citou SEGUNDA 31
Não citou TERCEIRA 9	Não citou TERCEIRA 49
Não estão previstas inovações..... -	Não estão previstas inovações..... 21

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Quando se analisam os tipos de inovação por dimensão de empresas e setores, uma análise de pormenor dos dados mostra que são as IBT as mais preocupadas com a implementação de automação, principalmente as grandes empresas. Isso pode ser positivo devido à melhoria da produtividade que estas empresas podem apresentar. Não é somente a grande empresa que está preocupada com esse tipo de inovação, empresas de todos os setores industriais e de todos os tamanhos estão preocupadas em incluir automação, ou novos equipamentos, em suas linhas de produção, o que poderá resultar, inclusive, em novos produtos ofertados. Foi interessante constatar que a grande empresa da IAT tem como inovação prevista investir no financiamento de laboratórios que permitam instalar um curso

superior, orientado para a sua área de atuação, no município, demonstrando preocupação em ter oferta de mão de obra qualificada localmente.

Já no setor terciário, do comércio e serviços, as indicações das 97 empresas inquiridas apresentam um cenário diferente. Primeiro, porque 21 empresas afirmaram que não estava previsto qualquer tipo de inovações para os próximos cinco anos, concentrando-se estas respostas nas micro e nas pequenas empresas. Nas restantes 76 empresas a resposta mais referida corresponde a uma não inovação: ampliação/reforma de espaço físico. A preocupação, sempre presente, com a imagem da empresa como fator de atração dos clientes, pode justificar essa questão. É possível perceber também a preocupação com outros tipos de afirmações consideradas inovações relacionadas com a inovação organizacional (com a qualificação do pessoal), a inovação de processos (informatização e novos equipamentos) e a inovação de marketing (diversificar os serviços ofertados e expansão do mercado de atuação). São as médias e grandes empresas as mais preocupadas com a inovação (criando novos produtos/serviços e modelos de gestão, informatizando e automatizando processos produtivos).

Em todos os aspectos relacionados com inovações é preciso ressaltar que, só será efetivamente um inovação para a empresa quando esta estiver sendo implementada pela primeira vez, conforme confirma OECD/Eurostat (2005). É o caso, por exemplo, da própria qualificação profissional. Se é a primeira implementação de práticas para a qualificação e formação dos funcionários para melhorar a retenção do trabalhador, aí sim será uma inovação. Como as empresas citaram como sendo inovações previstas para serem implementadas, parte-se do princípio que não tinham sido até então, e por isso, considerar-se-ão aqui como inovações. Essa regra é válida para as demais categorias listadas anteriormente. Da mesma forma, as fusões, aquisição ou abertura de outras empresas, reforma de espaços físicos, ou contratação de mais funcionários não são consideradas inovações organizacionais, mesmo que qualquer uma destas situações ocorra pela primeira vez. Entretanto, só poderão envolver inovações organizacionais se a empresa desenvolver, ou adotar, novos métodos de organização durante a sua implementação.

8.1.2 As vantagens e desvantagens das empresas em estarem localizadas em Toledo

Os empresários foram questionados em relação a este aspecto sendo que, para cada opção (vantagem e desvantagem) os empresários poderiam citar apenas três justificativas. Um

resumo com as principais categorias resultantes está apresentado no Quadro 41, com relação às vantagens. As categorias foram agregadas de acordo com os fatores de localização mencionados pelas teorias de localização como sendo os principais fatores responsáveis pela localização das empresas no espaço (acessibilidades/locativas, mão de obra, disponibilidade de matéria-prima, proximidades ao mercado consumidor, boas infraestruturas), além dos fatores considerados, como sendo mais recentes em relação a atração de empresas (novos fatores locativos) e outras vantagens que não puderam ser consideradas nas anteriores.

É possível perceber que ambos os setores consideraram os fatores relacionados com as acessibilidades como a principal vantagem em estarem localizados em Toledo. Para o setor industrial foram a facilidade de acesso (33,3%) e a proximidade com as rodovias/boa logística (16,7%) os principais fatores apontados neste quesito. No caso do setor dos serviços/comércio foi a boa localização do município (24,7%) e a facilidade de acesso (20,6%).

Quando se analisa essas vantagens por dimensão das empresas é possível evidenciar as grandes empresas onde as IBT destacaram o perfil do agronegócio que o município possui, o fato de estarem próximas da matéria-prima, e as IAT com o fato de Toledo ser um polo universitário, ajudando, isso, na oferta de mão de obra. As pequenas, médias e microempresas também ressaltaram que as facilidades/benefícios que o município proporciona (tais como: haver áreas definidas para instalação de empresas, parque industrial, incubadora, possibilidade de ter parceria com universidades), são fortes vantagens de estarem localizadas em Toledo.

Quando se analisaram os fatores locativos mais recentes, o setor industrial citou, proporcionalmente, mais opções que o terciário. Em ambos, as parcerias institucionais com universidades, o marketing que o município vem desenvolvendo para atrair investimentos e o próprio nível cultural da população, considerado bom, foram os principais fatores citados nesse quesito.

Quadro 41 - Vantagens das empresas em estarem localizadas em Toledo, por grandes setores - 2014

Setor Industrial (18 empresas)	Setor Comercial/Serviços (97 empresas)
Acessibilidades/locativas:	
Facilidade de acesso.....6	Boa localização.....24
Proximidade com o rodovias/boa logística.....3	Facilidade de acesso.....20
Boa localização do município.....1	Estar localizado no centro da cidade.....16
Localizado na própria residência ou proximidades.....1	Estar localizados nos Bairros.....11
Próximo a setor industrial.....1	Estar localizado (ou muito perto) de Avenidas importantes.....9
	Estar localizado no início (entrada) da cidade.....6
	Localizada no Shopping/Lago Municipal.....5
	Próximo a bancos.....5
	Proximidade com grande supermercado.....4
	Proximidade com o rodovias/boa logística.....2
	Outras acessibilidades/locativas (1 cada: Caminho das
	Universidades e Casas Noturnas; Proximidade com a prefeitura;
	Proximidade da Central Frimesa; Próximo a delegacia de polícia;
	Próximo a empresa referencial; Próximo a local público de lazer;
	Próximo ao hospital Bom Jesus; Próximos a novos loteamentos;
	Único grande supermercado no bairro.....9
Mão de obra:	
Disponibilidade de mão de obra.....2	Disponibilidade de mão de obra.....3
Micro polo universitário, que ajuda na oferta de mão de obra.....1	
Povo que gosta de trabalhar, "laborioso".....1	
Disponibilidade de matéria-prima:	
Perfil do agronegócio do município.....2	Disponibilidade de matéria-prima/fornecedores.....2
Próximos da matéria-prima/fornecedores.....1	Perfil do agronegócio do município.....1
Boa qualidade de água.....1	
Proximidades ao mercado consumidor:	
Próximo aos consumidores.....2	
Boas infraestruturas:	
Apoio da prefeitura (área para instalação e incubadora).....2	
Aproveitamento de infraestrutura existente.....2	
Bom espaço físico/estrutura.....2	
Adequação às condições ambientais.....1	
Estar situado num parque de fomento tecnológico "tecnoparque".....1	
Facilidade de estacionamento.....1	
Parque industrial definido.....1	
Novos fatores locativos:	
Marketing do município.....1	
Nível cultural da população bom, e empresas inteligentes.....1	
Ter parceria com o Instituto Água viva, que cedeu o espaço em troca de intercâmbio com alunos da Unioeste.....1	
Outras vantagens:	
Qualidade de vida do município.....2	
Imóvel próprio/Não pagar aluguel.....2	
Baixa sonorização.....1	
Concorrência.....1	
Desempenho socioeconômico de Toledo/Região.....1	
Menos poeira/sujeira.....1	
Não necessita de Ponto.....1	
Perfil de pequenas propriedades.....1	
Poder aquisitivo dos clientes.....1	
Possibilidade de crescimento da empresa.....1	
Visibilidade da empresa.....1	
Não citou SEGUNDA.....2	
Não citou TERCEIRA.....4	
Não respondeu.....-	
Acessibilidades/locativas:	
	Boa localização.....24
	Facilidade de acesso.....20
	Estar localizado no centro da cidade.....16
	Estar localizados nos Bairros.....11
	Estar localizado (ou muito perto) de Avenidas importantes.....9
	Estar localizado no início (entrada) da cidade.....6
	Localizada no Shopping/Lago Municipal.....5
	Próximo a bancos.....5
	Proximidade com grande supermercado.....4
	Proximidade com o rodovias/boa logística.....2
	Outras acessibilidades/locativas (1 cada: Caminho das
	Universidades e Casas Noturnas; Proximidade com a prefeitura;
	Proximidade da Central Frimesa; Próximo a delegacia de polícia;
	Próximo a empresa referencial; Próximo a local público de lazer;
	Próximo ao hospital Bom Jesus; Próximos a novos loteamentos;
	Único grande supermercado no bairro.....9
Mão de obra:	
	Disponibilidade de mão de obra.....3
Disponibilidade de matéria-prima:	
	Disponibilidade de matéria-prima/fornecedores.....2
	Perfil do agronegócio do município.....1
Proximidades ao mercado consumidor:	
	Intenso fluxo de pessoas/automóveis.....18
	Conhecimento da empresa por parte dos clientes.....12
	Próximo aos consumidores.....7
	Densidade populacional do município.....5
	Cultura do vinho da população.....1
Boas infraestruturas:	
	Facilidade de estacionamento.....20
	Bom espaço físico/estrutura.....16
	Locais para alimentação dos colaboradores.....2
	Área autorizada pelo plano diretor a abrigar empresas.....1
	Transporte público com fácil acesso.....1
Novos fatores locativos:	
	Universidades com cursos em tecnologia da informação.....1
	Sebrae tem visto ramo como estratégico e tem auxiliado o APL
	Iguassu-IT(Arranjo produtivo local de software) em ações.....1
Outras vantagens:	
	Imóvel próprio/Não pagar aluguel.....9
	Visibilidade.....9
	Desempenho socioeconômico de Toledo/Região.....6
	Valor de Aluguel.....5
	Concorrência.....4
	Poder aquisitivo dos clientes.....3
	Outras diversas (1 cada: Área verde; Baixa sonorização; Baixo
	trânsito; Comércio em geral; Novas oportunidades; O bom gosto da
	população de Toledo; Potencial empreendedor do município;
	Qualidade de vida do município; Segurança; Localizado na própria
	residência ou proximidades; Comodidade; Endereço dos sócios;
	Investimento no ponto comercial; Organização; Possibilidade de
	crescimento da empresa; Trabalhar final de semana; Valorização do
	imóvel.....17
	Não citou SEGUNDA.....7
	Não citou TERCEIRA.....18
	Não respondeu.....2

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

No setor de serviços/comércio foi muito ressaltado o fato de a empresa estar bem localizada no centro urbano do município, associada às facilidades de acesso e de estacionamento. Geralmente as empresas querem estar localizadas no centro do município, tanto que houve algumas citações de vantagens nesse sentido, mas também houve justificativas de estarem localizadas nos bairros como sendo um ponto positivo, demonstrando que os bairros de Toledo estão crescendo e oferecendo serviços/comércio para atender sua demanda local. Alguns empresários referem que existem bairros que conseguem oferecer tantos bens e serviços como o centro da cidade.

Além disso, foi possível perceber a grande quantidade de empresas do setor de comércio/serviços que citaram o fato de estarem localizadas próximo a pontos importantes e de grande fluxo de pessoas na cidade, como as avenidas, o lago municipal, bancos, grandes redes de varejo, dentre vários outros. O desempenho económico positivo do município, associado à densidade populacional, ao aumento da concorrência, à disponibilidade de mão de obra e ao poder aquisitivo da população também foram ressaltadas por algumas empresas.

Os apoios e incentivos locais foram menos importantes, se comparados com o setor industrial, ao passo que o conhecimento da empresa por parte da população e, consequente fidelização dos clientes são pontos relevantes. São vantagens para as empresas usufruir de bom espaço físico/estrutura, bem como, boa visibilidade dentro do município. Caso esses aspetos não possam acontecer, podem se tornar desvantagens locacionais, conforme comprova o Quadro 42 que apresenta as principais desvantagens que as empresas ressaltaram por estarem localizadas em Toledo.

A primeira característica que se pode verificar é que somente uma empresa industrial afirmou não existirem desvantagens, sendo que no setor de comércio/serviços esse número foi de 23 empresas (23,7% do total), o que mostra uma satisfação maior deste último setor em relação ao que o município pode proporcionar ao setor produtivo.

Dentre as principais desvantagens apresentadas pelo setor comercial/serviços encontram-se as relacionadas com as infraestruturas, especificamente em relação a necessidades de vagas de estacionamento. As dificuldades em se conseguir aumentar o espaço físico foi a segunda maior desvantagem deste setor. Enquanto algumas empresas ressaltaram, como vantagem, o fato de estarem localizadas nas principais vias, outras citaram o fato de haver trânsito intenso ou rápido como desvantagem. O mesmo aconteceu com a visibilidade da empresa, por não estar em lugares estratégicos ou de maior movimento. Mesmo havendo empresários afirmando que a localização distante do centro da cidade ou em bairros é uma

desvantagem, os números são muito inferiores aos que indicaram esse fator como vantagem, mostrando que, no geral, estar localizado fora do centro da cidade não é um grande problema.

Quadro 42 - Desvantagens das empresas em estarem localizadas em Toledo, por grandes setores - 2014

Setor Industrial	Setor Comercial/Serviços
Acessibilidades/locativas:	Acessibilidades/locativas:
Logística ruim para transporte para outros lugares do Brasil4	Distante do centro da cidade 10
Bairro residencial.....3	Distante/Falta de aeroporto/porto..... 4
Distância da residência dos colaboradores até a empresa.....3	Bairro residencial..... 3
Distante do centro da cidade3	Dificuldade para carga/descarga 3
A matéria-prima vem de fora2	Logística ruim para transporte para outros lugares do Brasil..... 3
Distante/Falta de aeroporto/porto.....2	Distância da residência dos colaboradores até a empresa 2
Dificuldade para carga/descarga1	Distante de grandes centros..... 1
Distante de grandes centros.....1	Estar próximo da fronteira 1
Estar no centro urbano1	
Alto Custo do Aluguel1	
Mão de obra:	Mão de obra:
Falta pessoal qualificado de todos os níveis e áreas4	-
Disponibilidade de matéria-prima:	Disponibilidade de matéria-prima:
-	-
Proximidades ao mercado consumidor:	Proximidades ao mercado consumidor:
Baixo fluxo de clientes1	Baixo fluxo de clientes..... 6
Boas infraestruturas:	Boas infraestruturas:
Estacionamento (falta/dificuldades).....2	Estacionamento (falta/dificuldades) 37
Qualidade das estradas, calçadas.....1	Qualidade das estradas, calçadas..... 2
	Prédio antigo, sem manutenção..... 2
Novos fatores locativos:	Novos fatores locativos:
Pouco apoio/incentivos fiscais do município1	Pouco apoio/incentivos fiscais do município 2
	Limitação com licenças ambientais..... 1
Outras desvantagens:	Outras desvantagens:
Dificuldades em aumentar o espaço físico6	Dificuldades em aumentar o espaço físico 13
Alto custo de manutenção2	Trânsito intenso/rápido 12
Barulho, poluição, lixo.....2	Pouca visibilidade 9
Trânsito intenso/rápido2	Concorrência..... 8
Economia pouco diversificada/cultura/renda1	Alto Custo do Aluguel 7
	Insegurança/risco de assaltos 5
	Economia pouco diversificada/cultura/renda 4
	Não ser o proprietário do imóvel..... 4
	Barulho, poluição, lixo..... 3
	Dificuldade de credibilidade da empresa/qualidade 3
	Sol da tarde forte..... 2
	Alto custo de manutenção 1
	Aluguel barato..... 1
	Especulação imobiliária 1
	História do Cooperativismo de Toledo (Dissolução Coopagro) ... 1
Não citou SEGUNDA.....2	Não citou SEGUNDA 26
Não citou TERCEIRA6	Não citou TERCEIRA 45
Não há desvantagens.....1	Não há desvantagens..... 23

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

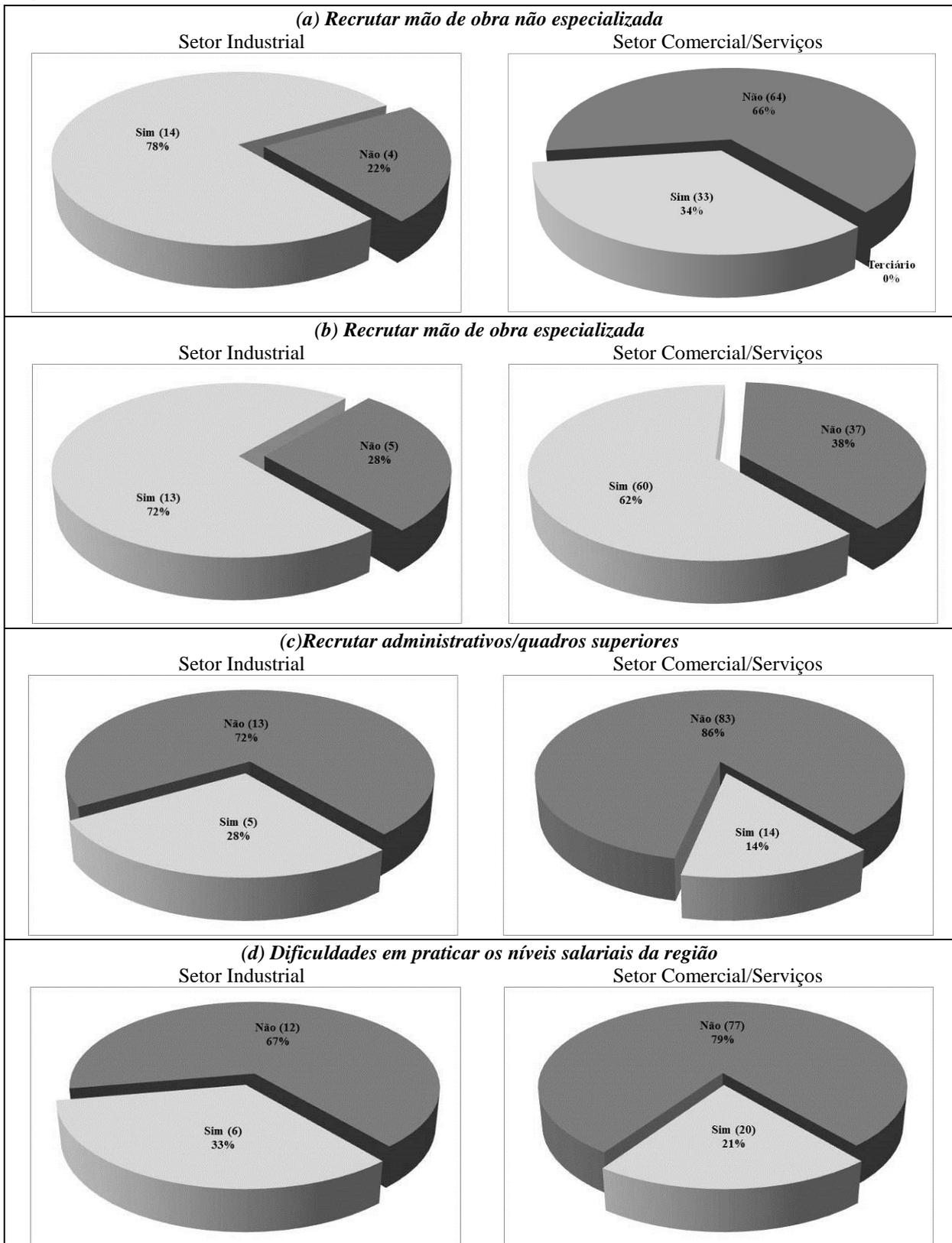
Para o setor industrial as principais desvantagens se referem também às dificuldades de aumentar o espaço físico. Para muitas empresas, o aumento da escala de produção está associado ao aumento de espaço físico e isso pode estar influenciando na preocupação em aumentar a estrutura física da empresa. Para além da questão da infraestrutura, boa parte das preocupações (com menos destaque para as microempresas) estão associadas com o transporte

da produção para outros lugares do Brasil (logística). No contexto do município, estar distante dos principais mercados consumidores também é uma preocupação, principalmente para as pequenas e microempresas.

Também chamou à atenção, como uma das desvantagens, as empresas (22,2% das industriais) que indicaram a falta de pessoal qualificado de todos os níveis ou áreas. Esta situação é mais representativa nas pequenas, médias e grandes, da IMAT e da IAT. As empresas do setor de serviços/comércio não citaram essa desvantagem mas revelaram esse problema em questão específica que será, juntamente com outras dificuldades, destacada no Gráfico 42.

A primeira informação a destacar é que, em todos os tipos de dificuldades equacionadas, os resultados mostraram que o setor industrial apresentava situações menos vantajosas que o setor terciário. Em ambos os setores é o recrutamento de mão de obra o principal problema encontrado pelas empresas, sendo a mão de obra não especializada a maior dificuldade para o setor industrial e a especializada a maior para o setor comercial/serviços. Mais de 70,0% das empresas industriais afirmaram terem dificuldades para recrutar mão de obra, especializada ou não. No setor terciário a dificuldade de recrutar trabalhadores não especializados é problema somente para 33,0% das empresas, enquanto se se considerar os especializados o percentual aumenta para 62,0%.

Gráfico 42 - Dificuldades em recrutar e remunerar mão de obra, por grandes setores, Toledo - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

8.1.3 Explicação para o desenvolvimento e como melhorar a competitividade do setor produtivo

Os próximos resultados que serão apresentados buscam perceber melhor as explicações dadas pelos empresários sobre o desenvolvimento do município de Toledo nos últimos anos e o que falta para que o município continue a se desenvolver. As respostas também serão apresentadas agregadas por grande setores económicos. Primeiramente, no Quadro 43, apresentam-se os resultados para as 18 empresas do setor industrial.

Quadro 43 - O que explica o desenvolvimento de Toledo na opinião das 18 empresas do setor industrial - 2014

Setores produtivos	Perfil do município
Crescimento dos setores da agropecuária/ agronegócio/ agroindústria 7	O bom perfil da População.....2
Crescimento do município como polo de educação 5	Aumento da população..... 1
Crescimento da empresa Sadia/BRFoods..... 4	O tipo de colonização do município 1
Crescimento do setor Industrial 3	Crescimento da renda 1
Crescimento da empresa PratiDonaduzzi 2	Aumento da geração de empregos..... 1
Aumento da verticalização setorial 1	Melhoria da qualidade de vida 1
Administração/lideranças	Empreendedorismo/Associativismo
Melhoria das lideranças e da administração local 7	Empreendedorismo local.....3
Aumento dos investimentos ao setor produtivo..... 1	Bons empresários Locais.....2
	O papel da ACIT 1
	O bom Associativismo empresarial..... 1
Qualificação	Infraestruturas/localização
Mão de obra qualificada..... 1	Melhoria da infraestrutura 1
Melhoria da profissionalização da população 1	

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Pelo Quadro 43, é possível verificar que o setor industrial afirmava serem os setores produtivos, em conjunto com o papel da administração local, as principais justificativas pelo desenvolvimento do município de Toledo nos últimos 10 anos. A agropecuária e o polo de educação foram as principais respostas, seguidas pelo setor industrial e pelo crescimento das principais empresas desse setor (a PratiDonaduzzi e a BRFoods). Além desses aspetos, o perfil do município (da população, principalmente) o empreendedorismo e o setor empresarial foram as respostas mais citadas.

Quando se analisam as explicações por dimensão das empresas, os resultados mostraram que o setor industrial, a agropecuária e o papel da administração local são citados por empresas de todas as dimensões. Existem outras diferenças entre elas: somente as pequenas e microempresas ressaltaram o papel dos empresários locais e do associativismo,

enquanto as médias e grandes empresas ressaltaram a melhoria em infraestruturas, profissionalização e mão de obra qualificada como sendo importantes.

O setor terciário apresentou justificativas semelhantes, quando se analisa de forma geral, mas também ressaltaram outras respostas interessantes, conforme mostra o Quadro 44.

Quadro 44 - O que explica o desenvolvimento de Toledo na opinião das 97 empresas do setor comercial/serviços - 2014

Setores produtivos	Perfil do município
Crescimento dos setores da agropecuária/ agronegócio/ agroindústria 32	O bom perfil da População/urbanização..... 12
Crescimento do setor Industrial 25	Crescimento Económico 5
Crescimento do município como polo de educação 20	Melhoria da qualidade de vida 3
Crescimento do setor de comércio/serviços 12	Aumento da geração de empregos..... 3
Crescimento da empresa PratiDonaduzzi 5	Boa reputação do município..... 1
Crescimento da empresa Sadia/BRFoods..... 4	Melhoria da condição de polo regional 1
Crescimento do setor da construção civil..... 3	
Aumento da diversificação produtiva..... 3	
Dinamização do mercado imobiliário 3	
Aumento da concorrência 1	
Crescimento do município como polo de Saúde 1	
Aumento da produção de alimentos 1	
Administração/lideranças	Empreendedorismo/Associativismo
Melhoria das lideranças e da administração local 28	Bons empresários Locais..... 21
Apoio municipal aos empresários locais 1	O bom Associativismo empresarial..... 12
Planeamento de longo prazo 1	Empreendedorismo local..... 6
	Vinda de empresários estrangeiros 6
	O papel da ACIT 4
	Vinda de Empresários regionais..... 1
	O papel das entidades de classe..... 1
	O papel do Sebrae 1
Qualificação	Infraestruturas/localização
Mão de obra qualificada..... 4	A boa localização geográfica do município..... 17
Melhoria da profissionalização da população 1	Melhoria da infraestrutura..... 15
	Melhoria da infraestrutura rural 1
Outras justificativas	Não responderam
Economia mundial pouco favorável..... 1	Não respondeu 9
Realização de Feiras/Exposições 1	
Fortalecimento das micro e pequenas empresas..... 1	

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

É possível verificar que as respostas relacionadas com os diversos setores produtivos e o papel da administração local foram as explicações mais relevantes para justificar o desenvolvimento de Toledo. A diferença principal é em relação ao papel dos empresários e do associativismo empresarial que, neste grande setor, teve um papel mais reforçado. Por exemplo: quando se analisa a hierarquia das dez justificativas mais citadas, os empresários locais e o associativismo empresarial apareceram na 4ª e na 9ª posição para o setor terciário, respetivamente (no setor industrial ocupam as 9ª e 10ª posições).

Além disso, a localização geográfica do município, a melhor infraestrutura e o próprio setor do comércio e serviços foram bastante citadas ficando na 6^a, 7^a e 8^a posições na hierarquia comentada anteriormente. Interessante foi verificar que o setor terciário, citou como sendo o setor industrial a 3^a justificava mais importante, tendo o polo de educação ficado na 5^a posição.

Quando se analisa por dimensão das empresas, encontram-se citações para a presença da agropecuária, desenvolvimento do associativismo empresarial, os empresários locais, a administração local, a localização geográfica, o perfil da população, o polo de educação e o crescimento do setor industrial. Ao contrário das de outros tamanhos, as grandes empresas citaram a melhoria da infraestrutura rural (das estradas rurais), o polo de saúde e a profissionalização em geral como fatores importantes. A qualidade de vida do município, a presença de um forte setor da construção civil e o aumento do emprego foram razões citadas como justificativas, somente pelas microempresas

Por último, os empresários citaram o que faltava no município para que este pudesse se afirmar no contexto regional, nacional e internacional. As respostas para o setor industrial estão listadas no Quadro 45.

Analisando as respostas mais referidas pelo setor industrial é possível destacar a melhoria de infraestruturas e de formação de mão de obra como principais demandas do setor. Por outro lado, analisando as demais categorias, é possível verificar que o reforço das políticas públicas e dos diversos tipos de incentivos também são questões que devem ser levadas em consideração pelas lideranças locais para atender ao setor industrial.

Quanto às infraestruturas, a construção de um aeroporto e da ferrovia, a melhoria da logística de forma geral e a construção de parques tecnológicos foram as principais demandas apontadas. Destacaram-se também os incentivos aos diversos setores produtivos, às PME e aos setores intensivos em tecnologia, bem como, o planeamento de longo prazo e a melhoria da representatividade política como demandas importantes dessa categoria.

Quadro 45 - O que falta para o município de Toledo se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional na opinião das 18 empresas do setor industrial - 2014

Infraestruturas (gerais, na cidade)	Políticas públicas/incentivos
Aeroporto..... 5	Planeamento estratégico de longo prazo 3
Melhorar a logística 3	Representatividade política 3
Ferrovias 2	Incentivos ao setor industrial..... 2
Parque Tecnológico 2	Incentivos aos empresários locais 2
Áreas definidas para implantação de empresas 1	Políticas Públicas 2
Expansão do perímetro urbano..... 1	Fomentar subsectores mais intensivos em tecnologia 1
Infraestrutura em geral 1	Incentivos ao setor agropecuário..... 1
Melhorar mobilidade urbana..... 1	Incentivos ao setor comercial 1
Rodovias Alternativas..... 1	Incentivos aos setores produtivos..... 1
	Incentivos as pequenas e médias empresas 1
	Incentivos para atrair investimentos..... 1
	Investimentos públicos..... 1
	Investir nos biodigestores..... 1
	Núcleos de inovação setoriais 1
Sector social/educação/qualificação	Outras demandas
Melhorar formação da mão de obra 4	Cooperativismo..... 1
Diminuir violência nos bairros..... 1	Gastronomia..... 1
	Parcerias ACIT/Prefeitura..... 1
	Valorizar mais os trabalhos das associações 1

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Quando se analisam as respostas por dimensão das empresas é possível verificar que as questões relacionadas com as infraestruturas foram citadas pelas pequenas, médias e grandes empresas. Todos os tipos de incentivos públicos foram referidos pelas pequenas e microempresas. A IAT indicou ainda os núcleos setoriais de inovação, as IMAT e a IBT os parques tecnológicos, a IMAT o fomento aos subsectores intensivos em tecnologia e as micro, pequenas e médias empresas a melhoria nas parcerias entre a administração local e a ACIT, bem como o reforço do papel das associações e do cooperativismo.

No sector terciário, o número de demandas foi maior e mais diversificado, conforme lista o Quadro 46 e, as principais estão relacionadas, também, com as melhorias nas infraestruturas e nas políticas e incentivos públicos.

A demanda mais citada pelo sector terciário foi a questão logística (corresponde ao aeroporto, para 34,0% das empresas). O que chama atenção é a segunda demanda mais citada, para 18,6% os incentivos ao sector industrial é o que falta para o município de Toledo se desenvolver ainda mais. Esta constatação reforça a percepção de que o sector industrial é importante para o município e que os empresários dos sectores do comércio e serviços o veem como estratégico para o crescimento, desenvolvimento e geração de emprego.

Quadro 46 - O que falta para o município de Toledo se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional na opinião das 97 empresas do setor comercial/serviços - 2014

Infraestruturas (gerais, na cidade)	Políticas públicas/incentivos
Aeroporto..... 33	Incentivos ao setor industrial..... 18
Melhorar a logística 15	Políticas Públicas 12
Rodovias Alternativas..... 11	Representatividade política 8
Ferrovias 10	Incentivos para atrair investimentos 6
Infraestrutura de saúde..... 8	Facilidades para financiamentos..... 5
Infraestrutura em geral..... 6	Investimentos públicos..... 5
Melhorar mobilidade urbana..... 2	Administração pública séria 4
Outras infraestruturas (1 cada: Expansão do parque industrial, Infraestrutura de telefonia, Loteamento industrial de grande porte, Mais estradas rurais, Mais parques de lazer, Parque Tecnológico..... 6	Incentivos aos empresários locais 4
	Planeamento estratégico de longo prazo..... 4
	Investimentos em Segurança 3
	Fomentar subsetores mais intensivos em tecnologia e inovação..... 2
	Incentivos a novos empreendedores 2
	Incentivos ao setor comercial 2
	Incentivos e benefícios fiscais 2
	Menor carga tributária..... 2
	Outras (1 cada: Apoio as micro, pequenas e médias empresas; Divulgar resultados dos investimentos públicos realizados; Equiparar incentivos com outros municípios da região; Incentivar o desenvolvimento nos bairros; Incentivo aos esportes populares; Incentivos as pequenas e médias empresas; Investimentos em Educação; Investimentos em Saúde; Investimentos na Uniãoeste; Interação entre governo e entidades civis; Parceria com municípios vizinhos; Plano de desenvolvimento da região; Redução de impostos..... 13
Setor social/educação/qualificação	Outras demandas
Melhorar formação da mão de obra 7	Divulgação/Marketing do município..... 6
Curso de medicina 2	Está no caminho certo 4
Parcerias com universidades 2	Shoppings 3
Outras (1 cada: Aumentar qualidade e produtividade do trabalho, Desenvolvimento das áreas humanas, Mais instituições de ensino superior, Melhorias na educação primária, Novos cursos acadêmicos, Parcerias empresas/universidades..... 6	Envolvimento social, empresarial e político..... 2
	Transformar a produção local..... 2
	Outras (1 cada: Criatividade e inovação; Empreendedorismo e Cooperativismo; Gastronomia; Grandes atacados; Hotéis de grande porte; Maior associativismo, cooperativismo e sindicalismo para educar e melhorar a concorrência; Polos de setores produtivos; Restaurantes; Retorno dos impostos pagos; Situação nacional favorável; Trabalho conjunto público/privado/associações; Verticalização das cadeias produtivas..... 12
	Não respondeu. 10

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Melhoria da logística, mais políticas públicas, mais ferrovias, mais representatividade política e mão de obra mais qualificada foram outras demandas citadas pelo setor terciário, igualmente relevantes para o setor industrial, reforçando-se a importância que deve ser dada ao seu atendimento.

Rodovias alternativas, melhorar a infraestrutura de saúde e maior divulgação/marketing do município foram outras importantes citações apresentadas pelo setor terciário (estavam entre as dez mais citadas contudo não constam nas preocupações do setor industrial). Assim como, o planeamento estratégico de longo prazo, a criação de parque

tecnológico e os incentivos aos empresários locais, estando nas dez categorias mais citadas do setor industrial, não constam nas dez primeiras do setor terciário.

Quando se analisam as empresas por dimensão percebe-se que as demandas relativas ao aeroporto, divulgação/marketing do município, ferrovias, incentivos ao setor industrial, melhorias na logística, políticas públicas e rodovias alternativas, inscrevem-se na lista de debilidades apontadas por empresas de todos os tamanhos. As grandes empresas ressaltaram a infraestrutura de telefonia, a interação entre governo e entidades civis, o parque tecnológico e o plano de desenvolvimento da região como sendo importantes. A maioria das micro e pequenas empresas citaram as demandas por incentivos públicos e benefícios. As microempresas foram as únicas a citar uma administração pública séria, incentivos ao setor comercial e construção de shoppings maiores. Algumas das demandas citadas apenas pelas pequenas empresas, foram: reforço das parcerias com universidades, menor carga tributária, promoção de um loteamento industrial de grande porte, reforço da verticalização das cadeias produtivas e mais investimento na Unioeste.

Assim, percebe-se que existem semelhanças entre os setores industrial e terciário nas principais demandas, concentrando-se em torno das infraestruturas e da criação de ambiente favorável para a atração, permanência e crescimentos dos diversos setores produtivos no município de Toledo. Neste contexto, intensifica-se a curiosidade de se saber se as lideranças e as autoridades locais veem essas questões da mesma forma. Este é o objetivo da próxima alínea.

8.2 A OPINIÃO DAS AUTORIDADES E DOS REPRESENTANTES LOCAIS

Esta alínea pretende analisar a opinião de autoridades e representantes locais sobre o desenvolvimento de Toledo e compará-la com a dos empresários, de forma a complementar a opinião destes últimos. São pessoas que podem interferir efetivamente no processo de desenvolvimento local e ajudar a encontrar soluções para as demandas existentes no setor produtivo de Toledo.

O que os representantes/autoridades entendem por desenvolvimento regional e o que explica o desenvolvimento de Toledo? O que falta para que o município possa se desenvolver mais e qual o papel de Toledo na região Oeste do Paraná?, são algumas das questões que serão respondidas nesta alínea.

Primeiramente, importa referir que foram entrevistados 12 autoridades e representantes locais e regionais, listados pelo Quadro 47 de acordo com a sua representação na região. O questionário aplicado se encontra no Anexo VI.

Quadro 47 - Autoridades e representantes entrevistados, por tipos de representação, no município de Toledo - 2014

TIPO DE REPRESENTAÇÃO	AUTORIDADES/REPRESENTANTES ENTREVISTADOS
Representantes do governo municipal	<ul style="list-style-type: none">• Prefeito do Município de Toledo;• Secretário da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Município de Toledo;• Secretário da Fazenda do Município de Toledo;• Secretário do Desenvolvimento Económico e Tecnológico, de Inovação e Turismo do Município de Toledo.
Representantes de instituições municipais	<ul style="list-style-type: none">• Presidente da ACIT (Associação Comercial e Industrial de Toledo);• Presidente do Conselho de Desenvolvimento Económico de Toledo – COMDET;• Presidente do SEBRAE/Toledo;• Diretor da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE)/Campus de Toledo;• Diretor da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR)/Campus de Toledo;• Diretor da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR)/Campus de Toledo.
Representantes de instituições da região	<ul style="list-style-type: none">• Representante da AMOP (Associação dos Municípios do Oeste do Paraná) e da CACIOPAR (Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná), de Cascavel-PR;• Diretor do Parque Tecnológico de Itaipu (PTI), de Foz do Iguaçu-PR;

Fonte: Resultados da pesquisa.

As respostas serão apresentadas em tópicos, respeitando a opinião dos entrevistados e o modo como foi dada, procurando-se resumir, da melhor forma possível, as suas ideias principais.

8.2.1 Os representantes do governo, das instituições e entidades de classe municipal

Nas respostas dos representantes municipais, destacadas no Quadro 48, é unânime o pensamento de que o processo de desenvolvimento local deve ser pensado no seu contexto territorial, mas de forma integrada entre os vários municípios da região. O discurso de integração regional e de preocupação com a integração de Toledo com os municípios vizinhos acontece, principalmente, por dois fatores: primeiro, porque Toledo depende dos municípios vizinhos para mover a sua economia (mão de obra que se desloca para trabalhar em Toledo e

produção, principalmente primária, e dos municípios vizinhos para atender às necessidades de matéria-prima de certos setores da economia do município, como se verificou no capítulo anterior); segundo, se não houver qualidade de vida para a população regional, esta pode emigrar dos seus municípios, e Toledo poderia ser um destino devido ao perfil de polo que possui e, com isso, pressionar o governo local por infraestruturas públicas e outras demandas, que ele poderia não conseguir atender, acentuando as desigualdades intrarregionais.

Um exemplo foi citado em relação ao setor da saúde regional pelo Secretário do Desenvolvimento Económico e Tecnológico, de Inovação e Turismo do Município de Toledo, para ressaltar a necessidade de se criarem condições básicas nos municípios da região para não sobrecarregar o sistema de saúde de poucos municípios como o de Toledo:

Também se discute com os municípios no contexto do desenvolvimento regional. Se todos os médicos vão vir para Toledo, daí Ouro Verde (do Oeste) nunca vai ter. O custo de deslocamento das pessoas para virem de Ouro Verde (do Oeste), o próprio município, a prefeitura de Ouro Verde (do Oeste), São José (das Palmeiras), trazer as suas pessoas para cá, trazer os seus pacientes, trazer eles pro centro, trazer para Toledo para fazer muitas vezes fazer um tratamento básico que poderia ser resolvido lá, isso tem sido discutido com as autoridades que tem que se preocupar no tempo, em constituir lá a sua própria estrutura, fomentar a estruturação da cidade, dar atendimento ao seu município, quanto custa o sujeito, nós que somos criados na roça. Sair da roça, vai para a cidade, da cidade 'pega' uma van ou um ônibus e vem para Toledo. Aqui, fila... Vai... Perde o dia inteiro. (ROCKENBACH, 2014)

Quando se analisam as explicações para o desenvolvimento de Toledo é fácil perceber que os setores industrial e agroindustrial se destacam como principais motores desse desenvolvimento municipal. As grandes empresas existentes no município sempre são citadas, mas também é bastante ressaltada a participação do próprio setor da construção civil. Sobre o setor da construção civil, os entrevistados lembraram dois fatores que o estimularam: i) a construção em altura, traduzida na verticalização da cidade, que ocorreu ligada à atração populacional e de mão de obra que o setor da agropecuária gerou; ii) a construção horizontal, ligada ao parque habitacional construído no âmbito do programa minha casa minha vida.

Quadro 48 - O município de Toledo na opinião do governo local - 2014

Entrevistado	Entendimento sobre desenvolvimento regional	Explicação sobre o desenvolvimento local de Toledo e sua região de influência nos últimos anos	Toledo se tornou mais competitivo?	Em quais as áreas em Toledo se tornou mais competitivo?	Quais as melhorias em infraestrutura o(a) senhor(a) considera importante para o desenvolvimento local de Toledo e região?	O que falta à cidade para esta se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional?
Prefeito do Município de Toledo (P_MT)	<p>- O desenvolvimento precisa ser naturalmente integrado: o território regional deve ser compreendido como um todo. Um exemplo seria a questão do agronegócio, com a transformação dos produtos, se for possível estabelecer um vínculo regional onde pudesse haver um desenvolvimento por complementaridade, as ligações que se tem da indústria com outras que estão nos municípios vizinhos;</p> <p>- E tudo isso também se atua em decorrência dos próprios modais de transportes, a viabilidade disso tudo passa por um amadurecimento dos gestores públicos para não criar uma guerra fiscal, ou para não tirar empresas das outras regiões, dos municípios, para trazer para o seu município, então, esse é o amadurecimento;</p> <p>- E em conexão com os interesses dos empresários, através das instituições que os representam. Produzir um diálogo para que haja esse entendimento.</p>	<p>- Parque industrial e crescimento expressivo do setor industrial, com geração de riqueza e rendimentos, demanda de mão de obra, efeitos no comércio local (ex.: PratiDonaduzzi, Cervejaria Colônia, BRF, indústrias de fabricação de maquinário de injeção, de embalagem etc.) e ind. de importância nacional (A PratiDonaduzzi por exemplo, e que dá um retorno expressivo de impostos para o município);</p> <p>- Setor do comércio e serviços;</p> <p>- Crescimento da produção da agropecuária (com mais tecnologia, o sindicato do setor, a agricultura familiar e o agronegócio) e os investimentos de produtores rurais em setores urbanos;</p> <p>- A organização do setor produtivo (instituições, a associação comercial e empresarial de Toledo, com repasse de conhecimento, especialização aos empresários) e o histórico de empreendedorismo, associativismo e cooperativismo da população.</p> <p>- Fortalecimento das cooperativas de crédito para a potencialização dos setores produtivos (SICREDI no setor agropecuário, a SICOOB no setores da indústria e no comércio/serviços, e o CRESOL);</p> <p>- A Garantiaeste, para o pequeno investidor (a prefeitura está definindo para o orçamento de 2015 e 2016, a ordem de R\$500.000 mil);</p> <p>- A boa localização geográfica, do clima, do solo;</p> <p>- Da melhoria da infraestrutura urbana, da qualidade de vida, etc.;</p> <p>- As universidades, o polo universitário.</p>	Sim	<p>- Setor industrial;</p> <p>- Setor do comércio e serviços;</p> <p>- Produção agropecuária;</p> <p>- A organização do setor produtivo;</p> <p>- As universidades, o polo universitário.</p>	<p>- Potencializar o setor produtivo com a implantação de um parque tecnológico e de incubadoras de empresas (a prefeitura está implantando dois parques industriais e áreas para a incubação de empresas);</p> <p>- Modais de transporte: aeroporto, rodovia (duplicações das rodovias, principalmente a 163 que faz conexão com o Mato Grosso e com o Sul do país), ferrovia (com um terminal de cargas no município), hidrovía (ligação em Guaíra);</p> <p>- A Prefeitura vai trabalhar para melhorar todos os serviços públicos (ex.: o setor da saúde);</p> <p>- Potencializar os condomínios de leite (ajudar os produtores com nitrogênio, inseminção artificial, maquinários e com os próprios laticínios) para aumentar a produção, melhorar a qualidade do leite produzido, atrair tecnologias para industrializar/transformar (ex.: queijos, etc.) e o parque tecnológico pode contribuir nesses aspectos.</p>	<p>- Potencializar os trabalhos do COMDET, contextualizando os vários setores e contextos;</p> <p>- Potencializar a ação do governo para dar suporte às famílias do campo para promover a sucessão nas comunidades (implantação de rodovias rurais, o setor de energia via biogás, etc.);</p> <p>- Potencializar uma nova matriz energética, do biogás a partir dos dejetos de suínos, e não via fraqueamento de rochas (fracking), gerando riqueza e energia, cuidando do meio ambiente;</p> <p>- Incentivar o investimento no setor produtivo local, a partir da poupança local. Utilizar um plano de desenvolvimento econômico, de cunho científico, e mostrar para o investidor, para o poupador, setores produtivos que possam render mais que a poupança. Formar grupos de investidores, utilizar mão de obra formada localmente para administrar as empresas;</p> <p>- Melhoria da distribuição de renda a partir da qualificação e capacitação das pessoas, pelas Universidades e indústrias;</p> <p>- Na produção de suínos, de aves, de peixes, da bacia leiteira, incentivar a produção de vacinas para estes rebanhos, por exemplo, e de outras demandas dos setores, no município;</p> <p>- Constituir um melhor diálogo com as instituições e com a comunidade e trabalhar para o associativismo, o cooperativismo, o empreendedorismo.</p>
Secretário da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Município de Toledo (S_APAMT)	<p>- Envolve educação para toda a comunidade, capacitação da mão de obra, qualificação empresarial;</p> <p>- Estrutura de produção com qualidade e diversificação: uma cadeia de produção, com produção da matéria-prima, processamento, qualificação da mão de obra local relacionados aos setores produtivos, com inovação e tecnologia locais, setor comercial/serviços especializados e competitivos;</p> <p>- Precisa ter foco naquilo que vai produzir, organização dos produtores, dos produtos, inovação, design, qualificação/diferenciação do produto;</p> <p>- O desenvolvimento regional só vai acontecer se houver muita organização, especificidade daquilo que vai fazer e que a meta seja desenvolver a todos, integrado com a região.</p>	<p>- O crescimento do setor agropecuário (mesmo que o poder público não fizesse nada no setor agropecuário, ele iria crescer muito bem, devido aos investimentos dos produtores), as rodovias rurais;</p> <p>- As grandes agroindústrias, o associativismo, o cooperativismo;</p> <p>- Programas de apoio aos produtores rurais para potencializar as produções de suínos e aves: o Programa Municipal de Abastecimento Rural e o Programa Municipal de Apoio ao Desenvolvimento da Suinocultura e Avicultura (todo produtor que utilizar terraplanagem teria custo zero);</p> <p>- Melhora das estradas rurais, melhorando acessibilidade e qualidade de vida para a população rural;</p> <p>- Setor industrial competitivo: BRF, PratiDonaduzzi, cervejaria, indústrias de ração, (com presença nacional com muita intensidade, como a Nutron, Tectron, Primato);</p> <p>- As políticas públicas são mantidas de governo em governo, e cada governo tende a fazer melhor do que outro, com o intuito de melhorar, beneficiando a população;</p> <p>- A agricultura familiar foi beneficiada com o PNAE (Programa, Plano Nacional de Alimentação Escolar) e para o programa de aquisição de alimentos municipal.</p>	Sim		<p>- Ampliar a oferta de infraestrutura para ao meio rural: rede elétrica e água, estradas rurais, por exemplo;</p> <p>- Ampliar áreas para localização de determinados setores produtivos (zoneamento), tanto setores urbanos como rurais (polo de pescados e condomínios do leite, por exemplo);</p> <p>- Melhorar infraestruturas de logística para todos os setores produtivos.</p>	<p>Em Toledo, por exemplo, existe uma oportunidade na indústria da confeitaria que poderia ser potencializada, utilizando a infraestrutura já existente no município e as universidades. Existem pelo menos cinco saídas de rodovias, você tem aeroportos, ou em construção, ou com possibilidade de serem implantados, tem o centro de eventos;</p> <p>- Ter informações sobre a realidade local, para facilitar projetos de investimentos nos diversos setores produtivos;</p> <p>- Qualidade da produção local, das matérias-primas, transformação/industrialização que ainda pode ser potencializada;</p> <p>- Potencializar a produção de leite e tilápia. (Leite, diminuir a saída de 200/300 mil litros dia que para outros centros para serem transformados localmente e gerar empregos e rendas para outras regiões. Peixe, é a mesma situação);</p> <p>- Ampliar o programa de condomínios do leite, e aumentar a produtividade da agricultura através do Programa Municipal de Agricultura de Precisão.</p>

<p>Secretário do Desenvolvimento Econômico e Tecnológico, de Inovação e Turismo do Município de Toledo (S_DEMT)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - O desenvolvimento deve ser integrado. Devem ser levados em consideração os aspectos históricos. O tipo de ocupação e colonização influencia no processo de desenvolvimento. Quanto mais a população tiver um espírito de associativismo, cooperativismo, melhor será para o desenvolvimento; - O desenvolvimento deve ser diversificado. Não pode haver dependência de um só setor. A incorporação de tecnologias e inovação é importante para a melhor produtividade e competitividade dos setores produtivos; - A população deve ter acesso a qualificação e capacitação. Acesso a ensinos de qualidade, inclusive no ensino superior; - A população deve ser organizada. As associações, cooperativas têm importantes papéis. Deve haver um diálogo entre as entidades civis e a população. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uma avaliação do contexto: Desde os anos 70, o agronegócio, a agricultura, sempre foi a principal base da economia. O “boom” da agricultura dos anos 1970, a mudança de hábito cultural na questão de produção primária, passando de agricultura de subsistência para a agricultura de exportação, o processo de integração com a indústria local (a Frigobrás Sadia); - O cooperativismo, as indústrias comunitárias, implantadas na década de 1990, organizando as associações de moradores, algumas foram casos de sucesso; - A piscicultura mais tecnificada, a agricultura mais tecnificada, mecanizada e com maior produtividade; - O setor industrial, com a Sadia, e as novas indústrias que deram suporte a Sadia; - As associações dos moradores, o espírito comunitário, o empreendedorismo; - O processo de reestruturação, com novas fontes industriais na década de 1990: a entrada (1993/ 94) da empresa de medicamentos PratiDonaduzzi. A partir dos anos 2000, com um novo enfoque, se consolidou como uma grande empresa, uma grande empregadora, uma grande agregadora de valores e atrás dela toda uma cadeia de produção que vem para suprir a sua demanda, a Fiasul, e outras empresas; - A diminuição da dependência total que era uma realidade, o município era extremamente dependente da Sadia, e ainda é. Mas não totalmente; - Uma nova configuração e nos últimos dez anos a cidade explodiu com a questão principalmente do setor imobiliário; - O advento do maior crescimento foi a partir da vinda da UNIPAR para Toledo, Tinha a UNIOESTE, mas com a Unipar ocorreu um grande desenvolvimento. Depois a FASUL, a PUC, a UTFPR, a UNOPAR. Criou-se uma cidade universitária. 	<p>Sim</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Serviços médicos: há menos dependência de Cascavel (investimentos na área da saúde, modernização das clínicas). - Setor industrial, mais diversificado; - Setor da agropecuária: mais competitivo, com mais tecnologia; - Polo universitário. 	<ul style="list-style-type: none"> - A cidade está sendo rediscutida: redirecionar o crescimento industrial, leis de zoneamento, para evitar conflito entre a indústria e a residência. A nova legislação, a lei da indústria, o zoneamento foi redefinido, a faixa da BR (280m de cada lado), levando em consideração a questão da logística para as empresas; - Abertura do curso de medicina, com campus da Universidade Federal do Paraná. Em 2017 vai inaugurar um grande shopping, o maior da região; - A revitalização do aeroporto e investimentos do governo federal. Vai interagir regionalmente e vai atender a demanda de Assis Chateaubriand, Palotina, Marechal Cândido Rondon, Nova Santa Rosa, Terra Roxa, todo entorno. - Logística: ferrovia (com um terminal de porto seco na cidade), duplicação de rodovia de Toledo até Guaíra (para gerar um corredor de serviços), o aeroporto (com transporte de cargas), hidrovia pelo Rio Paraná (para diminuir o custo operacional em longo prazo); - Parque tecnológico, incubação de empresas tecnológicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Na questão regional, discussões em seminários no próprio PTL, o papel da cidade na integração regional: não pode a cidade de Toledo crescer sozinha, por exemplos as cidades menores, São Pedro do Iguaçu, Ouro Verde do Oeste, perdendo população e tal. Isto não é saudável. O desenvolvimento deve ser integrado, para competir com os grandes centros. Criar APLs; - Potencializar a cadeia de peixes, o setor da piscicultura, com industrialização local. O polo de piscicultura será em Novo Sarandi (distrito de Toledo). Polo Industrial de Produção de Pescados. Com participação da Universidade, com o curso de engenharia de pesca; - Desenvolver o plano de desenvolvimento do município: criar um banco de dados estatísticos, com a movimentação econômica do município, as potencialidades, os tipos de empresas (tamanhos, setores); - Identificar os setores com maiores potencialidades e potencializá-los; - O Conselho de Desenvolvimento de Toledo, para fazer um planejamento estratégico do desenvolvimento.
<p>Secretário da Fazenda do Município de Toledo (S_FMT)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - É quando o crescimento de algum setor ou de alguma cidade consegue estar integrado às demais cidades/setores da região; - O Desenvolvimento regional, ele só existe no momento em que todos os agentes envolvidos no processo tenham um ganho econômico e social; Ex.: Não adianta Toledo crescer muito se houver problemas sérios de segurança nos municípios vizinhos, pois isso também vai afetar Toledo. Da mesma forma se houver problemas de moradia nos municípios vizinhos, pois também vai afetar Toledo. Então, todos os municípios ao entorno ou todas as pessoas envolvidas nessa região devem se desenvolver; - Deve haver valor agregado do produto local, crescimento da renda da população, uma maior distribuição da riqueza, o desenvolvimento não é só econômico, também deve ser cultural, social em todos os aspectos; - Fazer com que os setores econômicos exijam maior conhecimento e qualificação da população, para que aumente a renda de toda a população e gere maior qualidade de vida para todos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crescimento das grandes vantagens das commodities agrícolas (reflexo do crescimento do setor agropecuário nacional); - Setor industrial e o setor de construção civil (que reflete também o aumento de investimentos advindos do setor agropecuário local). 	<p>Sim</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Setor agropecuário (alta produtividade para grãos, e pecuária - suínos e frangos) aproveitou crescimento nacional e se modernizou, com mais tecnologia; - Modernização do setor da construção civil que gerou agilidade, produtividade e rentabilidade para o setor; - O setor da educação/polo universitário, com qualificação da mão de obra, e modernização do ensino fundamental do município (ex.: lousas eletrônicas). 	<ul style="list-style-type: none"> - A logística é o principal: ferrovia (para melhorar a competitividade), aeroporto (de cargas e passageiros), etc.; - Parques industriais, para criar ambiente para o setor produtivo se instalar, pois o poder público não cria empregos, mas cria ambiente para o setor produtivo; 	<ul style="list-style-type: none"> - O setor do comércio/serviços precisa se modernizar; - Melhorar o ensino básico de Toledo; - Distribuição de rendas, mais equalizada; - Industrializar a produção local, com mais tecnologia, mais valor agregado. - Setor da agropecuária, pois a região é muito competitiva na produção, mas não na industrialização. Novos setores com integração regional, com tecnologia diferenciada, por exemplo o leite (produtos mais sofisticados, leite, queijo, natas, manteigas, etc.).
<p>Presidente do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Toledo - COMDET (P_COMDET)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Depende de vários fatores: adesão da comunidade, desenvolvimento social (é muito mais que desenvolvimento econômico), a população tem que opinar, relação entre governo e comunidade; - Não somente o município, mas todo o entorno se beneficia; - Crescimento de todos os fatores e não somente os físicos e econômicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Toledo cresceu, tem relações pela competição com Cascavel pois os dois municípios não se relacionam bem; - A proximidade com a rede de transportes; - Papel da cidade com as cidades do entorno, pois os menores dependem de Toledo (papel de cidade polo). 	<p>Sim</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Setor industrial; - Cadeia produtiva do agronegócio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas públicas para dinamizar o setor de transporte para se tornar mais eficiente (aeroporto e ferrovia para); - É preciso fazer uma análise de zoneamento para proteção às zonas rurais e industriais; - Parque tecnológico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Profissionalismo, interesse público e articulação com o setor privado; - Existe muito foco na competição e não na cooperação para gerar um espírito de confiança; - Parque tecnológico para gerar um habitat de inovação, profissionalização (para prosperar novos negócios/produtos com incentivos).

Presidente do SEBRAE/Toledo (P_SEBRAE)	<ul style="list-style-type: none"> - É a melhoria de indicadores socioeconômicos (aumento de renda, desenvolvimento social, IDH, diminuição da mortalidade); - Também tem uma questão estrutural: melhoria na logística (terra, capital e trabalho) e vias de acesso rápidas e de qualidade; - Presença institucional (instituições públicas de apoio). 	<ul style="list-style-type: none"> - Instalação e melhoramento de equipamentos públicos (praças públicas, segurança, ginásios de esportes, parques, casas populares, etc., que atraíu capital e mão de obra); - Parcerias público/privada; - Antes o município era muito dependente da BR Foods e agora o setor produtivo é mais diversificado (ex.: a PratiDonaduzzi); - Aumento da renda e políticas públicas federais. 	Sim	<ul style="list-style-type: none"> - Agronegócio (agricultura) e proteína animal (carnes e ração); - Subsetor farmacêutico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aeroporto regional; - Parque tecnológico; - Ramal da ferrovia; - Incentivos/políticas públicas de apoio e atração e desenvolvimento de empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Melhorar a produtividade através das melhorias em infraestrutura e a logística; - Mais lideranças fortes e pró-ativas.
Presidente da ACIT - Associação Comercial e Industrial de Toledo (P_ACIT)	Resultado de ações integradas, gerando resultado para todos os municípios da região, levando-se em conta suas características e potencialidades.	<ul style="list-style-type: none"> - Região extremamente fértil; - Associativismo e cooperativismo muito forte; - Sociedade organizada ativa e competente. 	Sim	<ul style="list-style-type: none"> - Remédios, agronegócio (soja, milho, suínos, frangos, eletrônica, sistemas de informática, logística, metalúrgica). OBS: soja e milho na redução de custos e na produtividade. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aeroporto (o de Cascavel não atende com qualidade); - Duplicação de rodovias (pedágios caríssimos); - Ferrovias acessando Guaíra e Foz do Iguaçu e melhorias no trajeto até o porto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Toledo já se afirma, mas podia melhorar mais ainda com políticas municipais de longo prazo, sem ruturas, políticas estaduais e federais dando mais importância ao setor produtivo.
Diretor da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR)/Campus de Toledo (D_PUC)	É o crescimento harmônico de todos os setores da sociedade como um todo: bom IDH, boa escolaridade, ter população e empresários felizes. Quando se consegue sentir isso, significa que a região tem um bom desenvolvimento econômico. Regiões aonde se chegam e não se observa essas características do povo, do empresariado, das instituições como um todo, felizes, você tem um desenvolvimento desequilibrado. E o desenvolvimento regional tem que ser regional, numa área de influência, por exemplo, aqui quando se pensa em Toledo, é até o lago de Itaipu, é microrregional.	<ul style="list-style-type: none"> - Melhor acessibilidade e infraestrutura; - Marketing de Toledo a nível nacional; - A colonização do município (é a formação inteligente, que foi desde a colonização em 50. O formato de colonização, o perfil de como trazer essa gente para cá, o perfil de trabalho. Você vê que todas essas pessoas aqui são muito trabalhadoras); - Perfil da população com bom nível cultural. 	Sim	<ul style="list-style-type: none"> - Crescimento das universidades; - Crescimento das indústrias (PratiDonaduzzi, BRF) e os seus efeitos multiplicadores no setor produtivo; - Cooperativas; - Subsetor metal mecânico (automação); 	<ul style="list-style-type: none"> - Ter mais informações sobre o município, não somente estatísticas, informações analíticas (organizada, sistematizada); - Aeroporto, ferrovia (implementar o eixo com Mato Grosso, interligar com Cascavel e melhorar até o porto), logística; - Parque tecnológico; - Melhoria na segurança pública; - Desenvolvimento integrado com os municípios vizinhos; 	<ul style="list-style-type: none"> - Processamento dos produtos, agregar valor a produção agrícola local, e não somente carnes; - Investimentos em inovação tecnológica; - Desenvolvimento integrado com os municípios vizinhos. Incentivar que empresas também se instalem nos municípios vizinhos para gerar qualidade de vida para todos; - Sistema de saúde de qualidade; - Melhorar o marketing de Toledo a nível nacional e internacional; - Investimento em tecnologia de ponta; - Melhor representação política;
Diretor da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR)/Campus de Toledo (D_UTFPR)	É quando a cidade consegue crescer, mas crescer ordenadamente: ofertando serviços, no desenvolvimento populacional, fornecendo educação e saúde para todos que tem necessidade pra isso.	<ul style="list-style-type: none"> - Crescimento populacional; - Infraestruturas em geral; - Setor do comércio (grandes redes de varejo). 	Sim	<ul style="list-style-type: none"> - Subsetor da educação (público e privado, diversificação de cursos para atender demanda local e nacional); - Setor da agropecuária; - Setor comercial (diversificação, novos comportamentos, supermercados, mais competitivo). 	<ul style="list-style-type: none"> - Melhoria na segurança pública; - Falta uma melhora qualitativa no setor da saúde (hospitais, pessoal, tecnologia, modernização). - Planejamento urbano; do zoneamento da população em geral e dos setores produtivos, com a população migrante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta um setor de comércio/serviços mais diversificados que atenda a demandas específicas da população (mais opções, horários mais flexíveis, diferentes culturas de pessoas de diferentes lugares, etc.) - Transformação e agregação de valor da produção primária.
); Diretor da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE)/Campus de Toledo (D_UNIOESTE)	Tema complexo, que envolve estratégias e decisões que possam resultar no avanço ou econômico e social local ou regional. E nele interferem processos diversos e atividades sob a ótica da economia, política, geografia, educação, atores envolvidos, base da produção (indústria, agricultura etc.), logística de transportes, regulações no âmbito do trabalho, logística nos meios de comunicação, e relações de dominação econômica, social e cultural entre regiões (e estados e nações, dado o fenômeno da globalização).	<ul style="list-style-type: none"> - A infraestrutura de vias de escoamento de produção, acessibilidade, organização, clareza e controle fiscal nos processos licitatórios, aeroporto. 	Sim	<ul style="list-style-type: none"> - Indústria; - Serviços/comércio; - Produção agrícola. 	<ul style="list-style-type: none"> - A pavimentação e manutenção das estradas e vias de escoamento da produção; - Investimentos nos aeroportos - Presença de órgãos e agências de apoio e financiamento ao produtor, indústrias, lojistas e prestadores de serviços; - Presença de instituições importantes de ensino superior, a existência de entidades de saúde etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Reestruturação e ampliação do aeroporto, ligação por ferrovia.

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Apesar de haver em Toledo grandes indústrias que influenciaram, e ainda influenciam, a dinâmica municipal, existe uma preocupação para que indústrias de vários setores, e tamanhos, se localizem e cresçam, principalmente no que diz respeito à agregação de valor para as matérias-primas que são produzidas no município, tanto do setor agropecuário como nos setores urbanos (empresas industriais, do comércio e serviços). O Prefeito do Município de Toledo ressaltou a importância que o setor industrial possui no município:

Então, eu vejo o seguinte, a indústria ela pode ser, sim, e se transformar no principal, na principal ferramenta de desenvolvimento. (...) Ele tem sim, um poder de multiplicação, não é?! (...) Tanto de demanda de insumos, também no setor de serviços e comércio. Ele tem, sim, um poder de multiplicação muito grande aqui. (PAGNUSSATT, 2014).

Para além do setor industrial, foi bastante lembrada a participação histórica que o setor agropecuário tem no crescimento e desenvolvimento do município. Além disso, o espírito de associativismo, cooperativismo e organização da população e dos setores produtivos, também, são citados como explicadores do desenvolvimento de Toledo. A melhoria das infraestruturas municipais e regionais, assim como, a aptidão municipal para o setor agropecuário e o perfil exportador que esse setor possui contribuiu, igualmente, para densificar a explicação.

Quando questionados sobre quais os subsetores em que o município se tornou mais competitivo, as respostas se referiram aos setores citados anteriormente, incluindo-se também o subsetor da educação superior. Sobre a influência das universidades⁶⁶, o Secretário do Desenvolvimento Económico e Tecnológico, de Inovação e Turismo do Município de Toledo destacou o seguinte:

(...)Atrás delas (das universidades), não são só os acadêmicos, oito, dez mil acadêmicos na cidade, que demandam de um espaço físico para morar, que demandam de um restaurante para almoçar, que demandam de uma loja para comprar sua roupa, então, vem recurso de fora para a cidade através da universidade. Além disso, a cidade ganhou muito na questão do investimento intelectual. O professor atrás dele trás um conhecimento fantástico. Isso é potencializado na cidade e não é perceptível aos olhos da cidade, não é um monumento que está ai majestoso

⁶⁶ Toledo se tornou um polo de educação superior no Oeste do Paraná. Conforme menciona Toledo (2015c) no primeiro semestre de 2014 havia 11 instituições de ensino superior no município, sendo uma instituição Federal, uma estadual e nove privadas. Destas, oito ofertavam cursos presenciais, das quais seis estavam instaladas no município, com sede própria e ofertavam cursos de graduação e pós-graduação, duas instituições ofertavam apenas cursos de pós-graduação presenciais de universidades/faculdades sediadas fora do município, e três ofertavam educação à distância. Nos últimos cinco anos (entre 2010 até o primeiro semestre de 2014) foram 25.596 alunos inscritos entre os mais de 50 cursos de graduação ofertados, 1.794 em mais de 30 cursos diferentes de especialização ofertados nesse mesmo período, 985 em sete mestrados, e 93 em dois doutorados até 2014.

referenciando a cidade. O professor é aquele que trabalha em silêncio, trazendo conhecimento para a base, e vai potencializar para o contexto do conjunto da economia local e depois se expande para a região. Eu particularmente enxergo muito a questão do grande desenvolvimento que Toledo sofreu e sofre e que vai passar por isso muito ainda e o mais forte é a potencialização que foi dada para as universidades aqui em Toledo. Então se fizer uma avaliação do antes e depois do advento da universidade, você vai perceber. (...) Pessoas da cidade que não tinham oportunidades, a juventude de estudar, foram os meus colegas na universidade depois de anos. Todos eles, grande parte de um conjunto de empresários que estão na cidade se formaram após anos, quando oportunizou na cidade um curso que tivesse condições de frequentar, a noite sem prejuízo na sua atividade do dia a dia. (ROCKENBACH, 2014).

Os representantes de algumas instituições de ensino superior também destacaram o papel que as universidades possuem em ofertar mão de obra qualificada às principais indústrias do município. Exemplos disso são os subsetores químicos, de produção de alimentos e bebidas, de comércio e serviços. Por outro lado, também foi destacada a importância dessas instituições em ofertar qualificação aos municípios vizinhos e a outros Estados do Brasil, mostrando a participação de Toledo (das instituições públicas e privadas) na qualificação de mão de obra a nível estadual e nacional.

Quando os entrevistados foram questionados sobre quais os investimentos, ainda necessários, em infraestruturas para a continuação do desenvolvimento e da boa performance económica do município a melhoria da logística apareceu quase sempre em primeiro lugar. O Prefeito do Município de Toledo citou a necessidade de melhoria do aeroporto com exemplo:

(...) Então, quer dizer, para você conseguir desenvolvimento você tem que dotar a região destes modais de transportes. Por quê? Por que você consegue reduzir custos com a movimentação da sua produção e, através disto, você cria ferramentas de atração de novos investimentos. Porque veja, os executivos, os técnicos que tem um conhecimento maior, que tem os seus salários maiores não podem perder tempo. Não podem pousar em Foz do Iguaçu e correr o risco de vir a Cascavel e não descer avião. Então, se nós tivermos nisto, e nesta linha que estamos trabalhando, e creio que acontecerá, certamente, o percentual que viemos crescendo durante os últimos 10 anos, ele vai se acentuar de uma forma muito expressiva. Porém, aí a gestão pública tem grande desafio. (PAGNUSSATT, 2014).

O Diretor da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR)/Campus de Toledo (D_PUC) ressaltou, também, o caso do aeroporto:

Muito em função da comunicação, e hoje para que a gente possa trazer mais cérebros para cá, nos precisamos melhorar o nosso aeroporto do Cascavel, que não interessa aonde, que você não fique com os horários restritos, nós estamos trazendo o ministro Kukina (Sérgio Luiz Kukina era na época ministro do Superior Tribunal de Justiça). É um 'baile' para trazer ele. Ele não pode ficar um dia inteiro no aeroporto esperando, aí vai ser um 'baile' para conseguir trazer ele. Ele vem muito mais pela amizade dos professores que ele tem do que por vontade. Mas é mesma situação, deixamos de atrair excelentes nomes ou referências para construir a especialização que a gente promove por causa da logística. É a grande reclamação do pessoal. (TRATCH, 2014).

Outro exemplo apontando foi a do Secretário da Fazenda do Município de Toledo que mencionou a melhoria da competitividade que o setor agropecuário ganharia com os investimentos em logística, exemplificando, assim, as necessidades da ferrovia:

É que todo adubo, quase todo adubo que é usado nesse plantio, a matéria-prima vem de fora do país, vem pelo porto. Se nós transportamos... esse estudo não é meu, esse estudo foi feito pelas agências reguladoras... Se nós formos trazer, levar essa soja para o porto, de trem, e não de caminhão, como é hoje, e trazermos o adubo, o calcário de trem, não de caminhão, como é hoje, a cada saca de soja que nós produzirmos na região, nós podemos agregar quase R\$4,00 no preço. O Brasil é altamente competitivo e nós aqui somos a essência disso, na produção agropecuária altamente competitivos. Nós temos a maiores médias da produção de soja na nossa região. Milho nós perdemos para os Estados Unidos, um pouco para outros países. Milho também a produtividade é muito alta, mas a gente produz muito, tem um custo baixo na lavoura e um custo muito alto na logística. E perdemos essa competitividade com o exterior. Nosso produto chega lá fora com um preço igual ao americano ou mais alto em função da logística. (...). Na verdade é o seguinte, a matéria-prima do adubo é importada, vem por Paranaguá, ou por Santos, enfim. Aí o caminhão tem que pegar lá e trazer para cá. (...)Os Estados Unidos tem um custo de produção de 322 dólares/toneladas. Brasil tem 190. Aí nós temos um custo de porto. O custo até o porto 239/250. Enquanto nós temos um custo de transporte de 17 dólares nos Estados Unidos, nós temos no Brasil 167 dólares. (...).(FRIZZO, 2014).

O fato é que boa parte da produção agrícola da região se destina à exportação, diferentemente da pecuária onde grande parte é transformada regionalmente. A opinião de que a melhoria da logística da região aumentaria a competitividade do setor é unânime entre os empresários e o governo municipal. Não é somente em logística que os investimentos em infraestruturas precisam se focar, o governo tem que se preocupar em dotar o município de um ambiente atrativo e competitivo para todos os setores produtivos, de que são exemplo os casos dos parques tecnológicos e da atualização do zoneamento urbano e do plano diretor ressaltados e que demonstra a preocupação com o ordenamento do território. Os representantes das entidades de classe/instituições também reforçaram a necessidade de investimento em outras infraestruturas específicas para o setor produtivo, como o parque tecnológico, mais incentivos de apoio e atração de empresas, infraestruturas de segurança pública, e melhoria do zoneamento urbano, infraestruturas de saúde e melhoria da qualidade do serviço prestado, e melhor planejamento do desenvolvimento municipal.

Sobre áreas específicas para a implantação das indústrias, o Secretário do Desenvolvimento Económico e Tecnológico, de Inovação e Turismo do Município de Toledo ressaltou a seguinte questão:

Um problema para o município é a questão do valor imobiliário das terras. (...) O grande gargalo nosso é o valor das terras para atrair investimentos. Nós adquirimos, inclusive umas áreas, fizemos investimentos do ano passado (2013), esse ano já, aquisição de áreas e os próximos meses ai nos vamos estar começando a fazer essa distribuição para as empresas se instalar e temos muitas. Nós temos mais de 110 protocolos de empresas que querem se instalar. São empresas que

precisam sair da área urbana, ampliar seus negócios, outras que são novas, que querem constituir novos projetos (...).(ROCKENBACH, 2014).

É importante apontar ainda, a preocupação que o governo local tem com a atualização do Plano Diretor Municipal (PDM). Está sendo efetuada uma atualização do Plano e do zoneamento em todo o município, levando em consideração os aspetos relacionados com os setores produtivos e a população de uma forma geral. A participação da população, dos vários setores produtivos e sociais, das diversas instituições e representantes locais, tem sido levada em consideração nesse processo, conforme ressalta Toledo (2015a).

Além disso, o governo municipal também tem desenvolvido alguns projetos para dinamizar diversos setores, dentre eles o agropecuário. A agropecuária do município tem a particularidade de não dispor de mais área de expansão, o que tem levado o município a trabalhar na melhoria da produtividade e competitividade do setor, a partir de obras de infraestruturas no campo e de políticas para dinamizar atividades específicas. Das obras de infraestruturas a mais importante tem sido o melhoramento das estradas rurais e a pavimentação de novas áreas. O Secretário da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Município de Toledo mencionou um exemplo para a justificação da realização dessas infraestruturas:

(...) Ai era necessário fazer algumas ações no perímetro da área rural. Para justificar algumas ações registradas no perímetro rural era necessário uma justificativa técnica. Interessante foi que a gente tinha conhecimento da queda de ovos, por exemplo, no setor de transportes na BRF. O que acontecia?! Eles tinham uma quantidade de perda de ovos acima de 15%. Porque do lugar que eles produziam os ovos até o incubatório, eles andavam mais ou menos 5 km de chão com muita trepidação e a quantidade de ovos que entravam nas unidades tinha uma reprova de 15%. Então nós falamos o seguinte: “Se fizermos essa asfáltica entre essas unidades, a tendência seria viabilizar esse problema técnico que era o causador de um custo financeiro alto. Então o que acontece?! Foi quantificado com a empresa a quantidade de ovos que tinham problemas e só nessa quantidade de ovos já justificava um projeto de asfaltamento rural. Então foi feito uma ligação aqui na linha com a granja Iguazu com a área de incubatório da Sadia, que dava mais ou menos uns 3,5 km. E na realidade após a implantação do sistema, o nível caiu aos níveis tradicionais aonde você não tem problemas de traumas, ou seja, ficou abaixo quase de 1% de quebra de ovos. Então quer dizer, você pode reduzir talvez uma produção de 12 milhões de dúzias por ano para 9 milhões de dúzias por ano. Tendo a mesma quantidade. Então isso na realidade deu um grande valor diferencial de custo. O custo de quase 20% dos ovos sendo aproveitado normalmente, a quantidade de aves, alimentação, mão de obra reduziu, entre o recolhimento transporte, recolhimento daqueles que não nasceu dentro do incubatório, destino para lixo daquele que não foi nascido, que é considerado ovo choco, aonde iria esse ovo choco, então você nota como é interessante você ter na verdade informação. (SOUZA, 2014).

Foram destacados ainda, como exemplos durante as entrevistas, os seguintes programas de apoio aos produtores rurais para potencializar as produções de suínos e aves: o Programa Municipal de Abastecimento Rural e o Programa Municipal de Apoio ao

Desenvolvimento da Suinocultura e Avicultura. Uma forma de apoiar esses produtores foi oferecer o serviços de terraplanagem a custo zero. Também há o Programa Agricultura de Precisão, que busca reduzir os custos de produção e fazer a correção do solo, visando o aumento da produtividade, conforme ressalta Toledo (2015b). A respeito do programa Agricultura de Precisão o Secretário da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Município de Toledo ressaltou que:

(...) Como dura três anos, o custo dessa análise ficaria R\$ 1.500,00 de investimento da prefeitura no produtor. Se ao final dos três anos ele aumentar pelo menos 10 - 15% da produção e gastar 10 - 15% menos de insumo, para o ente público esse valor é extremamente interessante. Por quê? E viabiliza... E recapitaliza o produtor com relação à economia dele, que ele não fez, mas ao mesmo tempo possibilita para ele um aumento de renda. E é claro, aumentando renda, ele vai acabar investindo o recurso no próprio município e gerando, pelo menos, alguma expectativa de crescimento na propriedade. Então, esse trabalho a gente hoje tem se preocupado. Então, o programa se chama assim Programa Municipal de Agricultura de Precisão (...).(SOUZA, 2014).

Também se devem destacar os investimentos realizados pelo município no Polo de Processamento de Pescados que está sendo implantando e que vai dinamizar uma nova cadeia produtiva, agregando valor a essa produção local. Interessante é a parceria das universidades nesse processo de desenvolvimento do setor, conforme destaca Toledo (2015d).

Mas não somente o setor agropecuário é citado como necessitando de mais investimentos, também é unânime a necessidade de melhorar o setor de serviços de uma forma geral, com mais inovações e tecnologias. Melhorias dos ensinos fundamental e médio, potencialização dos trabalhos do Conselho de Desenvolvimento Económico de Toledo (COMDET), potencializar outros setores económicos para diversificar ainda mais a economia, bem como agregar mais valor à produção local, pensar no desenvolvimento integrado e regional, são outros exemplos citados como melhorias têm de ser realizadas para afirmar o município no contexto regional, nacional e internacional.

8.2.2 Os representantes de instituições da região

Foram entrevistados dois representantes regionais: o diretor do Parque Tecnológico de Itaipu (PTI) pelo trabalho que o Parque tem na região e na difusão de conhecimento e tecnologia e um representante da AMOP/CACIOPAR, o do atual presidente do Programa Oeste em Desenvolvimento (POD), a nomeação deu-se já após a entrevista, e ex-presidente da AMOP e também da CACIOPAR por poder falar do papel das duas últimas instituições

com mais propriedade. A escolha destas instituições regionais (AMOP, CACIOPAR e PTI/Itaipu) assentou no fato de serem as que mais influenciam Toledo, quando se analisa o Oeste do Paraná. As respostas estão sintetizadas no Quadro 49.

É possível perceber que a visão de desenvolvimento regional de ambos os entrevistados está relacionada com o desenvolvimento territorial integrado. Uma interpretação complexa, segundo os próprios entrevistados, convocando para uma lógica conjunta diversos aspectos económicos, sociais, culturais e políticos, os atores, as instituições, e a população em geral.

A explicação sobre o desenvolvimento de Toledo também é justificada pela aptidão agropecuária do município e pelo crescimento do setor da agroindústria, bem como, com os demais setores industriais, com destaque para as grandes indústrias aí instaladas. É mencionado pelo Diretor do Parque Tecnológico de Itaipu e pelo Representante da AMOP/CACIOPAR o fato desses setores terem beneficiado do crescimento do mercado nacional e mundial, bem como, das políticas nacionais que se refletiram no aumento de demanda municipal em alguns setores. É disto exemplo, a construção civil, assim como outros programas nacionais de inclusão social e municipais de compra direta dos produtores rurais. Além disso, a melhoria das infraestruturas regionais, as lideranças e instituições regionais, o associativismo, cooperativismo e o setor da educação superior, foram outras justificativas para o bom desempenho municipal.

Quando se menciona a questão da melhoria das infraestruturas, mais uma vez são colocadas as questões sobre logística, com destaque para o aeroporto, ferrovias, rodovias, hidrovias, mas não só, também é referida a necessidade de se melhorar a infraestrutura de acesso a internet de alta velocidade para toda a população, não só a nível municipal como regional, com maior ênfase para a que frequenta a educação fundamental e o ensino médio, com o objetivo de melhorar a qualidade deste ensino no município.

Quadro 49 - O município de Toledo na opinião dos representantes de instituições da região - 2014

Entrevistado	Entendimento sobre desenvolvimento regional	Explicação sobre o desenvolvimento local de Toledo e sua região de influência nos últimos anos	Toledo se tornou mais competitivo?	Em quais as áreas em Toledo se tornou mais competitivo?	Quais as melhorias em infraestrutura o(a) senhor(a) considera importante para o desenvolvimento local de Toledo e região?	O que falta à cidade para esta se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional?
Diretor do Parque Tecnológico de Itaipu (PTT), de Foz do Iguaçu-PR (D_PTI)	<p>- O desenvolvimento é territorial: todo o território, um espaço não somente físico, mas um espaço de onde as coisas acontecem, de onde estamos, a cultura, o chão que nos liga.</p> <p>- Não há também uma definição unânime sobre desenvolvimento local, desenvolvimento territorial, desenvolvimento regional, ou desenvolvimento sustentável.</p> <p>- Leva em conta vertentes de um processo de desenvolvimento: aborda aspectos sociais, aspectos econômicos, aspectos culturais, ambientais, o enfoque do fortalecimento das instituições como centrais nesse processo; o fortalecimento dos atores do território; a organização desses atores, uma visão muito plena de uma melhoria de uma comunidade (comunidade são as universidades, as entidades civis, a sociedade civil, as entidades empresariais, os governos em todos os níveis).</p> <p>- Não podemos olhar melhorias da comunidade vendo recortes, olhando só um "pedaço" do desenvolvimento, então o processo do desenvolvimento territorial aborda todas essas componentes, diversas componentes.</p> <p>- Tem que haver um alinhamento das políticas do Estado, das políticas nacionais, uma adequação e uma proposição desses territórios de como devem ser implementadas as políticas nacionais, que fortalece o processo democrático, porque exige um caminho participativo para construir esse olhar do território.</p>	<p>- O subsetor da educação;</p> <p>- O conjunto de políticas nacionais que foram derramadas nesse território e que tem contribuído com o processo de inclusão social e melhoria na vida das pessoas;</p> <p>- Crescimento da produção agrícola, do agronegócio no território (a partir da lei da alimentação escolar a inclusão da agricultura familiar através da compra direta nos municípios);</p> <p>- O fortalecimento da construção civil (com projetos minha casa minha vida);</p> <p>- Indústria de farmacêutica (com uma qualificação profissional diferenciada);</p> <p>- Um amadurecimento das instituições no território, que é fundamental;</p> <p>- Uma melhoria na qualidade dos eleitos no território, de prefeitura, de vereadores;</p> <p>- O associativismo, cooperativismo;</p> <p>- Uma melhoria da condição de vida.</p>	Sim	<p>- Agronegócio (da produção agrícola, a própria relação com a lei da alimentação escolar);</p> <p>- Construção civil;</p> <p>- Subsetor de farmácias;</p> <p>- Subsetor de educação.</p>	<p>- Infraestruturas de logística, as ligações entre os municípios, infraestrutura aeroportuária, infraestrutura multimodais no território (aproveitar o Rio Paraná, a Ferroeste, etc.).</p> <p>- Melhoria nas escolas (sobretudo no ensino médio);</p> <p>- Melhorar a infraestrutura de acesso das pessoas à internet (redes de alta velocidade como um serviço público para toda a população);</p>	<p>- Impulsionar a inovação com ativos regionais, incluindo as universidades;</p> <p>- Utilizar a economia do biogás, resolvendo um problema, um passivo ambiental com o aproveitamento do biogás;</p> <p>- Desenvolvimento integrado, em que toda a região possa se desenvolver;</p> <p>- Agregar valor, transformar a produção local, com tecnologia e inovação.</p>
Representante da AMOP (Associação dos Municípios do Oeste do Paraná) e da CACIOPAR (Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná), de Cascavel-PR (R_AMOP/CACIOPAR)	<p>- Deve ser analisado ao nível de território, de compreensão de território: da questão social, da questão cultural, entender as potencialidades (no caso do Oeste, das cadeias produtivas), entender o território como um todo. É uma análise de contexto;</p> <p>- É procurar um desenvolvimento mais harmônico para a região como um todo, integrado em cadeias produtivas regionais, com distribuição de renda, com qualidade de vida, com bons IDHs;</p> <p>- O desenvolvimento não é apenas endógeno. Existe uma parte, do mundo competitivo e global, que é preciso levar em consideração.</p>	<p>- Grandes indústrias que aproveitaram a abertura de mercados mundiais;</p> <p>- Recursos naturais, fertilidade do solo, agronegócio;</p> <p>- Tecnologia da produção agrícola e agropecuária;</p> <p>- Polo regional e a infraestrutura pré-existente;</p> <p>- As lideranças locais, a comunidade, as universidades.</p>	Sim	<p>- Agronegócio;</p> <p>- Setor industrial;</p> <p>- Tecnologia da produção agrícola e da pecuária;</p> <p>- Universidades.</p>	<p>- Ferrovia, rodovias, aeroporto, integração e intensificação dos modais;</p> <p>- Melhorar o ensino de base.</p>	<p>- Desenvolver respeitando o meio ambiente (a consciência do desenvolvimento sustentável);</p> <p>- Melhorar a interação entre as diferentes instituições (universidades, associações, comunidade, etc.);</p> <p>- Potencializar a questão humana, a questão social, a capacitação técnica, o capital social, a inserção cultural, a distribuição da renda;</p> <p>- Desenvolvimento integrado e fazer a população sentir vontade de mudar, de desenvolver, de viver em Toledo;</p> <p>- A inovação precisa ser mais vivida e mais compreendida. O desenvolvimento tecnológico, a inovação tecnológica, mas também a inovação na forma de ver de fazer e de entender.</p>

Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Para além das infraestruturas mencionadas, foram ainda ressaltadas as questões relativas à incorporação de tecnologia e inovação, recorrendo a parcerias com universidades, e o desenvolvimento integrado da região. Diversificação produtiva (com criação de um parque tecnológico), agregação de valor aos produtos locais, desenvolvimento tecnológico local e preocupação ambiental, foram outras sugestões apresentadas como passíveis de melhorar a competitividade regional e municipal. A cadeia do biogás, a partir dos dejetos de suínos, em Toledo foi, um exemplo, apontado, pois seria uma forma de utilizar um recurso local, minimizando o impacto ambiental causado por esta atividade .

O Diretor do Parque Tecnológico de Itaipu sublinhou a importância do PTI quer, para o desenvolvimento regional do Oeste do Paraná quer, para Toledo, já que a liderança do município em conjunto com os empresários tem procurado o Parque frequentemente para discutir vários tipos de projetos, dentre eles a própria criação de um parque tecnológico no município. Segundo o Diretor do Parque Tecnológico de Itaipu:

(...) um modelo de parque que tem esse olhar sobre um território, que tem um olhar sobre a articulação desse conjunto de atores (...) juntando o governo, universidade, iniciativa privada, sociedade civil, estamos falando, determinando o papel que um parque tecnológico pode ter num território. De ser um apoiador desse processo, ser um articulador dessas conexões. Que interessante o parque tecnológico ele consegue articular, digamos, dentro do parque com seus habitantes, também pra fora do parque. Um lugar onde esses diversos atores podem se encontrar e discutir. E o que mais falta nesse processo de articulação com atores num território é que eles se encontrem. Que eles escutem, que eles procurem, (...) que eu chamo 'ação na interseção'. O que é ação na interseção? É buscar aquilo que é de interesse comum dos atores. Nós não podemos falar de unir atores, porque união de atores vai fazer entrar em contradições de interesses, quando estamos olhando um processo de interseção, estamos olhando aquilo que é comum aos dois, nem mais nem menos, não agrega mais porque vai dar problema. Sabe, então deixa ver se, o parque pode executar isso, pode identificar as estratégias, os objetivos de cada território e tentar mapear; o que une isso?!, qual é a união?!, o que pode unir mais?!, a partir de questões pontuais de interseção entre esses atores. Então, o papel do parque tecnológico seria um processo de capitação do território, mas de que forma nós somos capazes de dar respostas a inovações de que tem que ser implementadas nas empresas?!. Qual o papel das universidades e os centros de pesquisa em relação a isso?! Da Embrapa, dos diversos órgãos. Mas somos capazes de fazer?, quando?, como?, quanto custa?. Então esse é o processo, o longo processo que nós precisamos para agregar valor aos nossos produtos e gerar mais riquezas. (SOTUYO, 2014).

Além disso, o Oeste do Paraná está passando por um momento muito favorável em relação à articulação das instituições, lideranças e atores regionais na busca de um programa comum de desenvolvimento: o POD. Nesse programa, o PTI, a AMOP e a CACIOPAR estão integrados, sendo-lhes reconhecido um papel importante no processo. Está sendo muito discutido o próprio conceito de desenvolvimento, o que a região deseja e a melhor forma de se planejar. Segundo o Representante da AMOP/CACIOPAR:

A parceria com o PTI na verdade foi coincidente. (...) havia um certo desperdício de energia em relação em varia tantas entidades que (...) focadas no desenvolvimento do Oeste, com ações no desenvolvimento do Oeste, e a gente via que talvez fosse necessário a gente criar uma sinergia, ou trazer, unir forças para que a gente não desperdiçasse. (...) Nós encontramos nesse momento o SEBRAE e o PTI e ITAIPU num trabalho de diagnóstico das cadeias produtivas ou da economia do Oeste do Estado do Paraná, um trabalho que nós aproximamos e começou a desenhar esse projeto e gente já estava começando a conversar, (...), e conhecemos um pouco mais o PTI, chamamos o SEBRAE de repente estava a FIEP, outras instituições, a AMOP sempre presente, que é uma necessidade, não deixa de ser fundamental que é o poder político administrativo esteja presente, mas nesses nossos congressos também nós trouxemos já PTI, SEBRAE, e as estudantis, (...). Que a gente começou a discutir o desenvolvimento, e começamos a entender um pouco mais essa questão das cadeias, da necessidade da integração das cadeias, das nossas matrizes econômicas (...). E o Oeste movimento, ele acaba tomando corpo, ele já tinha foco a dois anos trabalhando na elaboração de diagnóstico, no trabalho do Parque, no trabalho do pessoal, na identificação que é uma confirmação daquilo que já se esperava das cadeias produtivas que são aquelas que são as mais propulsivas, aquelas que exportam mais. (...).Então o projeto Oeste em Desenvolvimento, é isso, ele é um programa, onde a gente parte de estudo inicialmente de quatro cadeias, nós elencamos no início do trabalho quatro cadeias de produção animal, já se constitui as câmaras técnicas, (...), na verdade nós estamos pensando numa governança diferenciada para o Oeste do Paraná, onde a gente quer trazer todas as instituições que conhecem que trabalham o dia a dia, que são as pessoas que entendem da área para que juntem suas entidades, que juntem as outras entidades e a ideia é realmente começar a entender o processo de integração e discutir um pouco mais alguns planos de ação que sejam específicos e que deem resultados mais efetivos para essa integração. Mas paralelo a isso nós temos os eixos estruturantes. São estruturas pertinentes a todas as cadeias. Um deles é a questão da infraestrutura logística, o outro seria inovação tecnológica, o outro seria energia renováveis, o outro seria capital social. (COSTENARO, 2014).

Qual seria, por exemplo, a importância do POD para Toledo? Toledo tem expressividade em quase todas as cadeias identificadas pelo programa, inclusive na do peixe, onde o município possui grande potencial. Outro fato interessante do POD é a participação das universidades nesse processo, não se podendo deixar de mencionar a participação das universidades da região, em especial a Unioeste, que abrange toda a região Oeste, capitalizando, cada vez mais importância na produção de conhecimento, na criação de tecnologia e inovações para os setores produtivos e para a sociedade regional.

O POD foi divulgado na Expo Milão, apresentando-se, neste fórum, as potencialidades da região, os gargalos que precisam ser minimizados e a participação de mais de 30 instituições na estruturação do Programa, conforme apresenta POD (2015b). Sobre os gargalos, diz-se que:

Apesar do grande potencial, a região apresenta desafios. Os quatro modais de transporte - rodoviário, ferroviário, aeroviário e hidroviário - apresentam, em diferentes graus, uma infraestrutura precária. No rodoviário, por exemplo, os problemas vão desde a falta de ligações entre os municípios até o valor alto dos pedágios nas rodovias federais. Além disso, as estradas rurais são mal conservadas e estreitas, impedindo a passagem de caminhões de grande porte. Esses fatores contribuem para o aumento no valor dos fretes, o que por sua vez afeta o custo final dos produtos, prejudicando a concorrência com a produção de outras regiões do Brasil e até de outros países. Em relação ao transporte hidroviário, ele ainda é pouco utilizado para a movimentação de insumos e máquinas e para a exportação de grãos, porque são necessárias adequações para que

possa ser utilizado também nos períodos do ano em que o nível dos rios está mais baixo, por exemplo. (POD, 2015b).

Dessa forma, percebe-se que começam a prevalecer as ideias de integração regional e de planejamento comum no Oeste do Paraná, das quais Toledo poderá retirar elevados benefícios.

8.3 CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE O CAPÍTULO

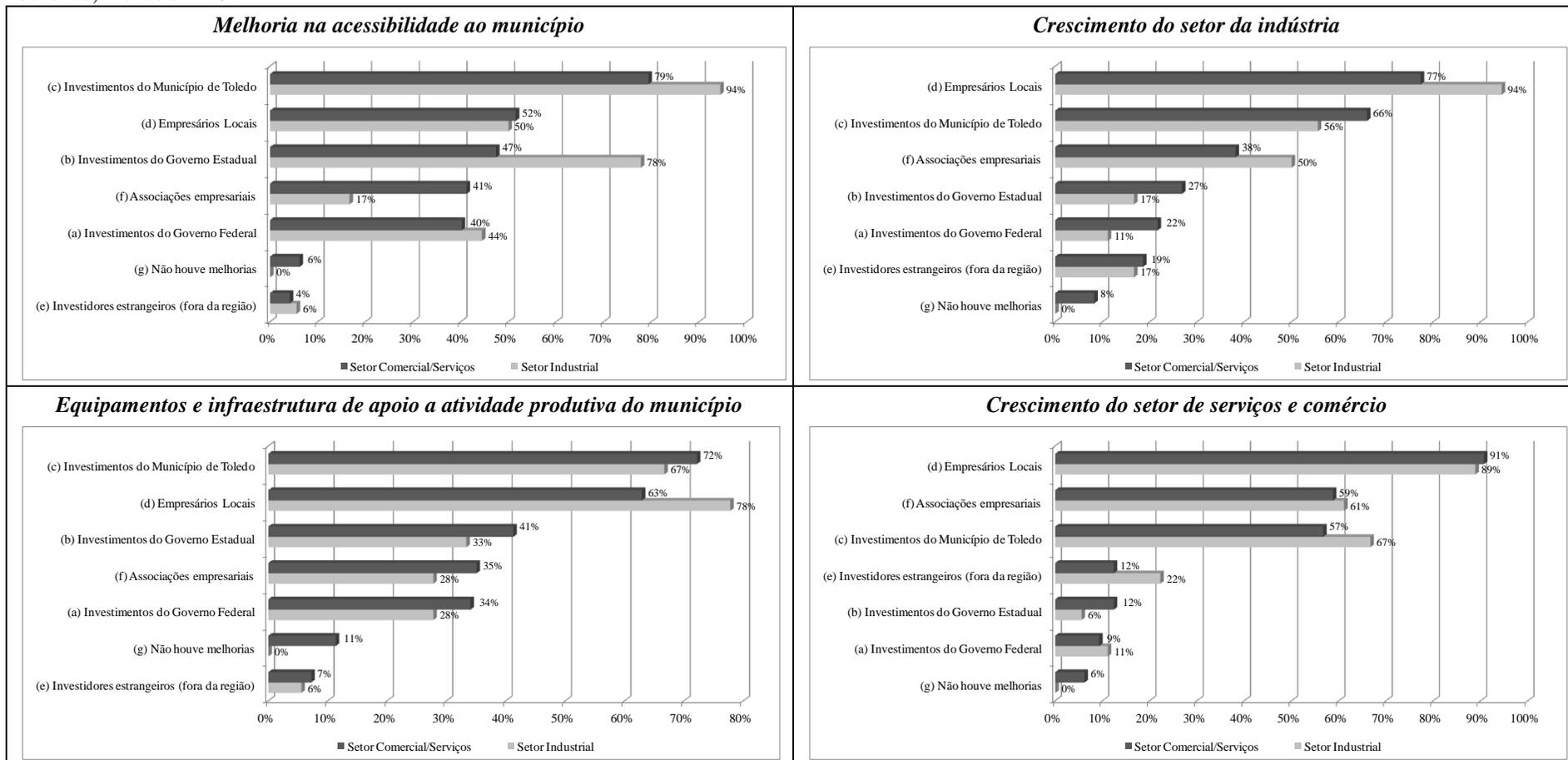
Percebeu-se durante esse capítulo que os setores produtivos de Toledo têm se preocupado em fazer investimentos para aumentar a rentabilidade do seu capital, incrementar a produtividade e competitividade setoriais e a melhorar a qualificação da mão de obra que é demandada.

Nesses investimentos merece maior atenção a utilização de recursos de instituições regionais (tais como a Sicredi e Sicoob), de bancos regionais, (BRDE), e nacionais (BNDES), mostrando a importância dessas fontes para o acesso ao crédito, tanto para o setor industrial como o para o comercial/serviços. Estimular o acesso a essas fontes pode ser uma das políticas a serem implementadas pelos representantes locais, facilitando o acesso dos empresários a recursos financeiros com juros menores, quando comparado com as instituições tradicionais. Os bancos regionais podem, ser uma alternativa diante da crise financeira nacional, atual, que implica uma redução do financiamento que os bancos nacionais disponibilizarão.

Além disso, é preciso ser trabalhado o próprio incentivo à aplicação desses investimentos na incorporação de inovações nos diversos sistemas produtivos municipais. A ACIT, as Universidades e outras instituições locais e regionais têm o desafio de se articular, colaborando nesse processo, repassando informações sobre as diversas possibilidades de inovar, ou sugerindo opções variadas de trabalho em conjunto, buscando o desenvolvimento de novas tecnologias e inovações.

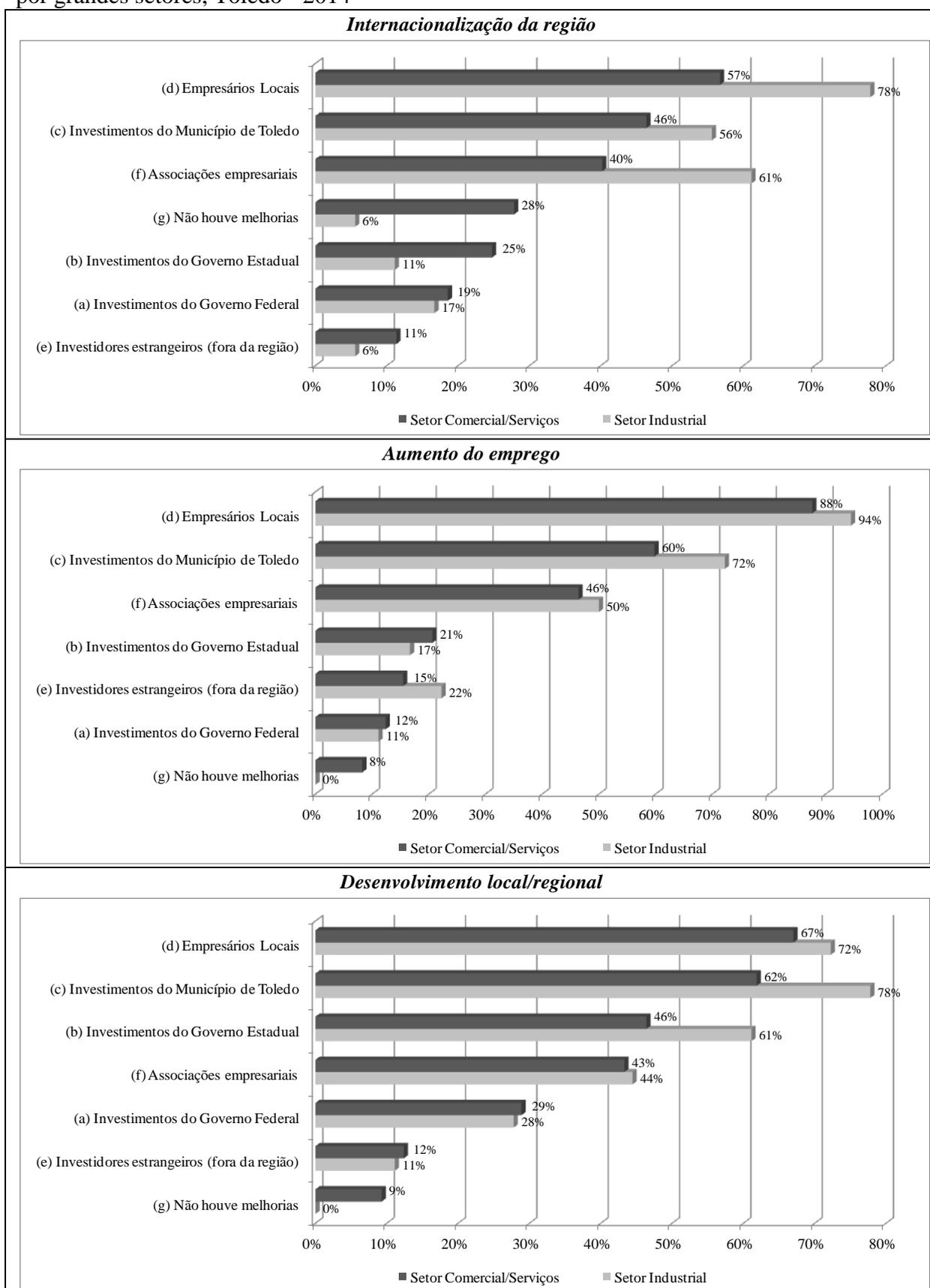
O governo municipal e as instituições representativas locais possuem grande participação nas justificativas para o bom desempenho municipal, como demonstraram as respostas de empresários e de representantes locais. Outra forma de validar essas respostas foi através de uma questão, com categorias específicas, onde os empresários foram questionados sobre quem mais influenciou na melhoria de algumas infraestruturas e outros dinamismos municipais, conforme mostram os Gráficos 46 e 47 a seguir.

Gráfico 43 - Principais contribuições por melhorias em infraestruturas produtivas selecionadas em Toledo nos últimos 10 anos, por grandes setores, Toledo - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Gráfico 44 - Principais contribuições por melhorias em aspetos relacionados ao desenvolvimento regional, internacionalização e ao emprego em Toledo nos últimos 10 anos, por grandes setores, Toledo - 2014



Fonte: Pesquisa de campo com tratamento próprio.

Quando se analisam as informações apresentadas no Gráfico 43, as principais explicações para a melhoria das infraestruturas de acessibilidade ao município e de apoio à atividade produtiva se encontram nos investimentos que foram realizados pelo governo municipal, pelo governo estadual e pelos empresários locais. Já, quando perguntados sobre quem mais influenciou no crescimento dos setores industrial e de serviços, as respostas sempre reforçam o papel dos empresários locais, das associações empresariais e dos investimentos realizados pelo município nesses setores. Essa última combinação, também explica a melhoria da internacionalização e o aumento do emprego no município, conforme ressalta o Gráfico 44.

Duas características convocam maior atenção: i) a internacionalização, onde houve um razoável número de empresários do setor comercial/serviços (28,0%, e 6,0% do setor industrial) que afirmaram não ter havido melhorias nesse sentido; e, ii) os investimentos dos governos federal e estadual, mostrando uma associação bastante relevante do desenvolvimento local com as infraestruturas de apoio ao setor produtivo e a acessibilidade ao município, ambas, no geral, realizadas com recursos dessas esferas governamentais.

É justamente em relação às explicações para o desenvolvimento local de Toledo que, parece haver uma unanimidade no município e na região, pautada no crescimento e dinâmica do setor industrial (com grande destaque para as grandes empresas), no polo de educação superior, na competitividade e produtividade da agropecuária (e de toda a sua cadeia produtiva consolidada) e no aumento da competitividade e diversificação produtiva ocorrida nos últimos anos.

Essa diversificação produtiva pode ser comprovada, também, a partir das informações em relação as empresas que mais contribuem para o retorno do ICMS para o município. Quanto mais as empresas contribuem, mais elas possuem *share* no município em relação a produção setorial e no valor adicionado. A Secretaria da Fazenda do município disponibilizou informações sobre quais as empresas mais representativas nesse quesito, para os anos de 2005 e 2013 e, somente, para esse período de oito anos já foi possível perceber diferenças consideráveis, sendo que o total de contribuição dessas empresas passou de 76,4% para 65,7% nesse período, conforme mostra o Quadro 50.

Quadro 50 - Ranking das 20 maiores empresas no valor adicionado (VA) do Município de Toledo - 2005/2013

2005	2013
1º) Sadia S/A (atual BRF S.A.)42,5	1º) BRF S.A. 25,4
2º) Coamo Agroindustrial Cooperativa 4,3	2º) PratiDonaduzzi & Cia Ltda..... 7,1
3º) PratiDonaduzzi & Cia Ltda 3,8	3º) Coamo Agroindustrial Cooperativa 6,7
4º) Copel Distribuição S/A..... 3,8	4º) Globosuinós Agropecuária S/A 4,2
5º) Sperafico Agroindustrial Ltda 3,7	5º) Primato Cooperativa Agroindustrial 3,4
6º) Cooperlac* (atual Primato) 2,7	6º) Cargill Alimentos Ltda 3,1
7º) Kaefer Avicultura Ltda..... 2,3	7º) I Riedi & Cia Ltda 2,1
8º) Nutron Alimentos Ltda..... 2,0	8º) Inab Industria Nacional de Bebidas Ltda 1,9
9º) Brasil Telecom S/A 2,0	9º) Copel Distribuição S/A..... 1,9
10º) I Riedi & Cia Ltda 1,6	10º) Fiasul Industria de Fios Ltda..... 1,4
11º) Fiasul Indústria de Fios Ltda 1,2	11º) Kaefer Agro Industrial Ltda..... 1,2
12º) Herbioeste Herbicidas Ltda 1,1	12º) Cooatol Comércio de Insumos Agrop. Ltda..... 1,2
13º) Inab Industria Nacional de Bebidas Ltda 1,0	13º) Copel Geração e Transmissão S/A..... 1,1
14º) Frigorífico Larissa LTDA..... 0,8	14º) Tectron Import e Export de Prod Veterin. Ltda 1,0
15º) Coopavel Cooperativa Agroindustrial 0,8	15º) Tim Celular S/A 0,9
16º) Bombonato Ind. e Comercio De Couros Ltda..... 0,6	16º) Bortolotto Ferro e Aço Ltda..... 0,7
17º) Companhia de Saneamento do Paraná Sanepar 0,6	17º) Centralpack Embalagens Ltda 0,7
18º) Seara Alimentos S/A 0,6	18º) Global Village Telecom (GVT) S.A. 0,6
19º) Bortolotto Distribuidor de Ferro E Aço Ltda..... 0,5	19º) Coopavel Cooperativa Agroindustrial..... 0,6
20º) Comercio de Carnes Nobre Ltda 0,5	20º) Cooperativa Agroindustrial Copagril..... 0,5
TOTAL DAS 20+76,4	TOTAL DAS 20+ 65,7

Fonte: Elaboração do autor a partir de SFMT (2014).

Notas: *Cooperlac – Cooperativa dos Produtores de Suínos e Leite do Oeste do Paraná

O quadro permite afirmar que:

- As três principais empresas continuam a ser as mesmas no período analisado, mas com a ressalva de que a antiga Sadia, atual BRF perdeu participação no período, e a PratiDonaduzzi aumentou a sua importância de forma a ficar em segundo lugar. No total, as três principais empresas passaram de um total de 50,7% para 39,6% do total do VA no município;
- Houve uma diversificação das empresas que faziam parte do restante do ranking, passando, em 2013, a serem importantes as ligadas aos subsetores do comércio e serviços, como o de telefonia (Tim, GVT), do comércio/serviços (Tectron) e dos serviços industriais de utilidade pública (Copel Geração e Transmissão), o que, mais uma vez, ressalta a reestruturação produtiva que o município vem passando;
- É indiscutível a importância que as cooperativas agroindustriais possuem no município, onde a maior parte das empresas se relacionam diretamente com esses subsetores, em ambos os anos analisados (Coamo, Globosuinós, Primato, Cargill, I Riedi, Kaefer, Cooatol, Coopavel, Copagril).

No desenvolvimento de Toledo também foi ressaltado, tanto pelos empresários como pelas autoridades e representantes locais, o crescimento e dinamismo da construção civil que resultou do investimento realizado por habitantes locais e das políticas públicas nacionais (Minha Casa Minha Vida do Governo Federal é um exemplo). O polo de educação superior também foi muito importante e será mais potencializado com o início das atividades de um campus da Universidade Federal do Paraná (UFPR) que disponibilizará, a partir de 2017, o curso de medicina no município, minimizando os gargalos de infraestruturas e de qualidade existentes no setor da saúde, apontados por alguns inquiridos e entrevistados.

Para além da diversificação industrial, como justificativa para o desenvolvimento do município, e de todos os aspetos positivos apresentados quando se analisam os seus setores produtivos, também se deve destacar as melhorias a introduzir para garantir a continuidade do processo, nomeadamente as questões infraestruturais (como o aeroporto), o polo de educação superior, bem como, os demais modais de transporte para o setor produtivo. Adicionalmente, será necessário incentivar uma maior utilização de tecnologias e inovação, pugnando para que esta seja produzida, e integrada, localmente. Por outro lado, deve-se diversificar os setores produtivos de forma a agregar valor à produção local de matérias-primas. Refira-se a este propósito os casos do setor agropecuário (do leite, de peixes, de grãos, de proteína animal, do biogás), dos setores urbanos (máquinas e equipamentos, alimentos e alimentação, confeções), assim como, do setor de comércio e serviços que precisa, segundo os entrevistados, ser mais competitivo, mais inovativo, mais tecnológico.

Quando se compara a visão e as explicações dadas pelos agentes para o desenvolvimento local e regional é possível considerar os seguintes pontos:

- Relacionando as características das políticas públicas tradicionais para o desenvolvimento regional, apresentadas no Capítulo 4, é possível verificar que a visão em Toledo é muito tradicional, centrando-se nas infraestruturas e na industrialização. Não é novidade no município, nem na região, esse tipo de demandas relacionadas com as infraestruturas regionais, focadas na logística. O que é novo é que essas demandas, no municípios, não estão associadas ao simples fato de se querer ter mais infraestruturas, mas sim, à preocupação, unânime, com a competitividade da região apoiadas na melhoria dessas questões. A distância do município e da região aos portos e aos principais mercados de consumo exige melhoramentos nas formas de escoamento da produção e de transporte das matérias-primas, exemplos das melhorias em infraestruturas de rodovias e ferrovias. Quanto ao aeroporto, a relativa proximidade com o aeroporto de

Cascavel, a cerca de 40 km de distância, dificulta as discussões de investimentos públicos em um aeroporto de passageiros e cargas em Toledo. Estudo de viabilidade económica precisa ser realizado, a partir da demanda empresarial atual, para se verificar sua real necessidade;

- Aliado ao fator de competitividade está o fator de integração com a região. As informações apresentadas em relação às terceirizações que são realizadas com empresas da região, à aquisição de matérias-primas, à utilização de serviços de empresas de outros municípios (da região ou não) e a explicação do desenvolvimento relacionado com os municípios vizinhos, também exigem uma melhoria das acessibilidades e da qualidade de vida dos habitantes do município de Toledo e dos municípios vizinhos;
- Os principais motivos para o fracasso das políticas tradicionais de desenvolvimento (falta de qualificação, estruturas económicas locais fracas, contextos sociais e institucionais inadequados, lógica setorial e não territorial e consequentes desequilíbrios das políticas, não preocupação com o desenvolvimento sustentável), parecem não ser desconsiderados em nenhum momento. Tanto no município, como na região, com o Programa Oeste em Desenvolvimento (POD), todos esses fatores estão sendo levados em consideração, o que permite afirmar que, num contexto regional, um programa territorial de desenvolvimento tem tudo para apresentar resultados positivos e ter sucesso;
- Também é interessante que, quando se associa o dinamismo do município com as diversas teorias de desenvolvimento regional e local apresentadas no Capítulo 2, não é possível identificar somente um tipo de associação. Pelo contrário, podem-se encontrar sinais de preocupação em diminuir as assimetrias existentes em relação às infraestruturas, ao reforço da qualificação da mão de obra e aos diversos efeitos de encadeamento que esses fatores geram no território. Testando a ligação com a teoria dos distritos industriais, pode-se invocar a promoção das qualificações do trabalho e o reforço das relações institucionais e do capital relacional. Relativamente aos arranjos produtivos locais, é possível referir a promoção e dinamização das potencialidades, da valorização das oportunidades económicas, sociais e de inovação locais. Os inquéritos e entrevistas aplicados mostraram indícios de todas essas características no município;

Quadro 51 - Análise SWOT – agentes de desenvolvimento e da estrutura produtiva de Toledo - 2014

Análise Endógena	Forças	Fraquezas
	<ul style="list-style-type: none"> • Forte cultura da população rural para a produção de produtos de exportação. • Cadeias produtivas agroindustriais competitivas e consolidadas. • Estrutura produtiva em crescente diversificação com incorporação de subsetores tecnológicos mais qualificados (farmacêutica, brinquedos, etc.). • Disponibilidade de subsetores que ocupam mão de obra mais qualificada, e conseqüente, com maior remuneração, com maior poder de gastos e investimentos no município. • Expansão do terciário na geração de empregos, o que mostra a dinamização existente da economia local. • Forte participação associativa. A ACIT tem papel fundamental nesse quesito. • Presença de grande quantidade de empresas que utilizam serviços de empresas locais. • Registo de grande quantidade de empresas que adquirem as suas matérias-primas ou os produtos para revenda/prestação de serviços de empresas locais, de forma que impulsiona diferentes subsetores do município. • Amplo mercado de atuação de nível nacional e até internacional de setores em crescimento. • Disponibilidade de mão de obra qualificada • Incorporação de incentivos (política nacional e estadual) e benefícios fiscais (locais) • Forte incidência de reinvestimento empresarial na produção (mudança/ampliação de instalações, formação e qualificação profissional, aquisição de novos equipamentos, promoção da qualidade). • Presença forte de ensino superior, gerador de mão de obra qualificada. • Crescimento constante da população total, maioritariamente urbana e menor perca de população rural, que alimenta a disponibilidade de mão de obra. Registo de um fluxo de população que se desloca para o município, e pelos dados populacionais por idade essa população é jovem dos 20 aos 30 anos, e também a partir dos 40 anos. • Reforço das características de polo regional de oferta de emprego industrial e do comércio/serviços, o que tem ampliado a sua bacia de empregos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fraco nível de organização setorial por parte das empresas. • Excessiva especialização em setores de produção de produtos de primeira necessidade, básicos, como o têxtil, calçados, alimentos e bebidas. • Pouca capacidade da ACIT para fornecer apoio em termos de informação, de formação (ou de indicar os melhores locais/instituições) e de introdução de novas tecnologias para as empresas. • Elevada importação de matérias-primas muito superior às exportações. • Débil incorporação de inovações. • Débil desenvolvimento da rede ferroviária. • Pouca oferta de espaços específicos para a localização do setor empresarial, principalmente o industrial e o de apoio e incentivo à criação de novas tecnologias e inovações. • Reduzida relação empresas-universidades, bem como empresas-universidades-instituições públicas. • Elevada informalidade do emprego das atividades agropecuárias e dos serviços com menor intensidade de conhecimento.

Análise Exógena	Oportunidades	Ameaças
	<ul style="list-style-type: none"> • Potencial para industrializar mais a produção primária e agregar mais valor à produção local. • Possibilidade de atrair outras empresas de alta tecnologia, relacionadas aos subsetores que tem apresentado crescimento, ex. da química, potencializando cadeias produtivas. • Presença de um APL em Toledo e Cascavel, de máquinas e equipamentos, que poderá vir a estabelecer relações, e desenvolver uma cadeia produtiva integrada, com a geração de tecnologias e inovações regionais. • Crescimento global da procura de serviços terceirizados por parte das empresas brasileiras. • Vinda de novas instituições de ensino superior pode proporcionar mais oportunidades para a qualificação profissional da população local e reforçar a característica de polo educacional do município. • Implementação do Programa Oeste em Desenvolvimento (POD) como oportunidade a integração dos municípios, num processo de desenvolvimento regional, e estabelecimento de relações criando cadeias produtivas regionais. • Localização na “faixa de fronteira” definida pelo governo federal e com possibilidades de integração com os demais municípios desta faixa. • Existência de capital humano (intelectual) de quase todos os setores relacionados com as demandas das empresas e que podem serem utilizados em parceria entre as empresas e as universidades para a prestação de diferentes serviços e de consultoria. • Possibilidade de reforço da internacionalização associada à constituição de redes de inovação, tendo a universidade como âncora. • Proximidade com Paraguai e Argentina com possibilidades de relações comerciais. • Boa localização em relação as demais regiões do Brasil (Centro-Oeste, Sudeste e no Sul), com possibilidades de integração territorial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crise da economia nacional com consequências na variação cambial e fortes implicações no desempenho das exportações e nos custos das importações. • Crise política do Brasil, que poderá condicionar investimentos públicos comprometendo todos os investimentos em infraestruturas demandadas pelo município. • Crise da economia com consequências na realocização de empresas não locais. • Crise internacional que pode condicionar a procura da produção local. • Reorientação ou declínio das políticas nacionais que incentivavam o setor da construção civil (caso da redução do investimento no programa minha casa minha vida) provocando o seu declínio. • Escassez de investimentos em infraestruturas públicas face à demanda da população que aumenta constantemente correndo o risco de criar regiões carenciadas de infraestruturas o que pode interferir na qualidade de vida dessa população. • Crescimento generalizado dos serviços em outros municípios da região, do Estado e de outras regiões, competindo com o setor empresarial local. • Riscos para o setor agropecuário que sofre com situações climáticas ou de variações de preços que pode interferir nos reinvestimentos realizados por esses setores no município. • Falta de infraestruturas logísticas para melhorar a competitividade das empresas locais e regionais, (rodovias, ferrovias, aeroporto) devido ao caráter de exportação dos produtos agropecuários e industriais do município. • Possibilidade de entrada de empresas estrangeiras, que pode gerar um não reinvestimento dos lucros na economia local e haver hipóteses de realocização espacial. • Proximidade com o município de Cascavel considerado polo superior na hierarquia urbana regional.

Fonte: Elaborado pelo autor.

- A preocupação em apoiar as empresas locais, melhorar a qualificação da mão de obra local, incentivar e difundir inovações e o uso de tecnologias para fortalecer o tecido empresarial local, tornando-o competitivo em relação às empresas exógenas que também são atraídas ao município, porque criam um ambiente positivo. Isso é reforçado pelas próprias demandas dos empresários e dos representantes locais. Existe um conhecimento dessas questões e elas devem ser levadas em consideração;
- O fato de existirem empresas (como a de produtos farmacêuticos, de brinquedos, cosméticos e de fios de algodão), não dependentes das cadeias produtivas primárias do município, mostra a presença de novos setores que encontraram mão de obra com qualificação e que produzem para o exterior.

E é neste contexto que o Quadro 51 apresenta as forças e fraquezas, oportunidades ou ameaças, e que ajudam a pensar o futuro e a sustentabilidade do processo de desenvolvimento local de Toledo na perspectiva dos agentes econômicos e das lideranças e representantes locais e regionais.

O que esta análise ressalta é a falta de uma estrutura de governança que consiga traduzir a diversificação e reestruturação produtivas do município de Toledo em um desenvolvimento local sustentado. Essa é a principal fraqueza do município e foi ressaltada pelos empresários e pelas lideranças e representantes entrevistados. Sem a consolidação destas relações entre agentes e instituições o município não conseguirá aproveitar as oportunidades que lhe são apresentados, principalmente a integração ao Programa Oeste em Desenvolvimento (POD) e a localização da faixa de fronteira com a consolidação de um desenvolvimento territorial, e das suas principais forças, a sua estrutura produtiva.

CONCLUSÃO

Esta tese objetivou analisar em que medida as principais transformações ocorridas na estrutura produtiva do município de Toledo-PR, Brasil, influenciaram o seu processo de desenvolvimento local, bem como o seu reposicionamento regional. Essa leitura considerou ainda o papel que os fatores endógenos e exógenos tiveram nesse processo.

Em paralelo, decorriam vários objetivos específicos que envolviam a apresentação e análise das transformações do sistema produtivo e o quadro de políticas de desenvolvimento local e regional que surgiram como resposta a cada um dos momentos de mudança (Capítulos 2, 3 e 4), e cuja elaboração serviu de base à análise que se desenvolveu centrada no Oeste do Paraná e em Toledo.

Por outro lado, os objetivos específicos relativos à análise da distribuição espacial das atividades produtivas no Brasil e no Sul do Brasil, destacando as atividades por intensidade de tecnologia e conhecimento, permitiu contextualizar a relevância da desconcentração produtiva da realidade brasileira, e como esta beneficiou regiões como o Oeste do Paraná e, em particular, o município de Toledo (Capítulos 5 e 6).

Outro objetivo específico que foi conseguido e comprovado no capítulo 6, foi a confirmação da dinâmica da população, do emprego e das atividades do município de Toledo-PR, Brasil, realçando a sua funcionalidade e importância ao nível regional. Após 2000 Toledo ganha, pelo menos, 21.113 habitantes e consolida-se em terceiro lugar na hierarquia urbana da região. Por outro lado, Toledo assiste a um reforço do rendimento e da capacidade de consumo das famílias, associado à inserção no mercado de trabalho formal e a um aumento da instrução da população, proporcionado pela melhoria na oferta nos vários níveis de ensino, secundada por incentivos/ajudas às famílias promotores da escolaridade. Por fim, o reforço dos setores da saúde e ação social, bem como uma ampliação da oferta de habitação a baixos custos induzem uma melhoria generalizada das condições de vida da população e reforçam a capacidade de atração populacional dos municípios envolventes.

Quanto aos objetivos principais, que fundamentam as duas hipóteses de partida, estes foram particularmente concretizados ao longo dos capítulos 7 e 8, e sobre eles, existe um conjunto alargado de considerações que desenvolvemos.

O trabalho desenvolveu-se em torno de três dimensões, identificadas na Figura 1 do início do presente trabalho: a reestruturação produtiva, os fatores endógenos e exógenos, e o quadro relacional que envolve os vários atores.

Iniciemos pela primeira dimensão. Os resultados apresentados evidenciaram, claramente, o processo de reestruturação produtiva, que se encontra, ainda, em fase de desenvolvimento. Do ponto de vista produtivo assistiu-se a:

- Uma diversificação da estrutura econômica e setorial ao nível local. Esta decorreu da emergência de novos subsetores industriais, bem como pelo crescimento do subsetor da educação superior. O aumento da população e os efeitos multiplicadores do setor industrial (maior utilização, por empresas locais de todos os setores, de serviços terceirizados de apoio à produção) também ajudaram a explicar o crescimento e a dinamização do setor terciário;

- Uma afirmação de novas especializações industriais (indústria farmacêutica) a par das especializações tradicionais (indústria de abate e transformação de carnes), que face à abrangência dos mercados de destino das suas produções, permitiram o reforço da posição de Toledo no contexto regional, nacional e internacional. No entanto, apesar do elevado crescimento do emprego qualificado e com maior rendimento, a economia de Toledo ainda apresenta uma estrutura produtiva de grande dependência setorial das atividades de alimentos e bebidas (que perderam participação) e construção civil na geração de emprego industrial;

- Uma convivência de dois modelos de organização empresarial: um modelo representado pelas duas grandes empresas do município e da região, uma de baixa tecnologia (ligada à produção de alimentos - de abate de suínos e aves) e outra de alta tecnologia (ligada à produção de produtos farmacêuticos), que se caracterizam por uma crescente verticalização e pela ampliação dos mercados de atuação; um modelo onde crescem pequenas e médias empresas, quer de serviços (nomeadamente de serviços terceirizados de apoio à produção, tais como de informática, contabilidade, serviços jurídicos, segurança, marketing/propaganda e de manutenção de máquinas e equipamentos) e de comércio, quer industriais (dos subsetores de bebidas, de produção de brinquedos, de cosméticos e de retorcção de fios e filamentos) que asseguram a sua produção recorrendo a subcontratação de outras empresas. Este segundo modelo empresarial reflete as várias características do modelo de produção flexível.

Para estas mudanças, concorreram fatores endógenos e exógenos, correspondentes à segunda dimensão e que foram identificados ao longo dos capítulos 7 e 8. Os resultados mostraram que, quando se analisa o período após 2000, os fatores endógenos mais importantes foram:

- A abundância de mão de obra não qualificada, utilizada nos setores industriais de baixa tecnologia, mas também nas atividades ligadas ao comércio e serviços pessoais;
- A igual disponibilidade de mão de obra qualificada que vai alimentar a emergência de atividades ligadas com maior incorporação de tecnologia e conhecimento;

- O reinvestimento empresarial na produção local (destacando os investimentos do setor agropecuário revertidos aos setores urbanos);
- A cultura da população rural para a produção agropecuária (suínos, aves, peixes, leite, soja e milho) assim como, para a sua transformação industrial, mesmo que ligada a pequenas empresas;
- Fatores naturais, ligados à abundância de terras férteis e condições climáticas que beneficiam a produção agropecuária;
- A existência de incentivos e benefícios fiscais do governo local para o setor produtivo;
- A presença de universidades, onde são fornecidas formações muito diversificadas, que têm contribuído para a qualificação da mão de obra local.

Quanto aos fatores exógenos salientam-se fundamentalmente:

- As políticas públicas federais de incentivos setoriais. Destacam-se os incentivos que impulsionaram o setor agroindustrial e os incentivos federais a setores estratégicos como o de fármacos que ajudaram à expansão das empresas destes subsectores em Toledo;
- Os investimentos estaduais em infraestruturas de apoio ao processo produtivo, em especial nas rodovias, que melhoraram as condições de acessibilidade, reposicionando Toledo no contexto da região e, num contexto mais alargado, no contexto dos mercados nacional e internacional;
- A Política “Minha Casa, Minha Vida” que proporcionou condições para a expansão da construção civil, por parte de empresas locais e por parte das exógenas a esta;
- O crescimento de empresas de capital exógeno ao município.

O fator mão de obra evidencia-se do quadro de fatores, pois está em estreita ligação com dois grandes grupos de empresas:

i) As que representam um nível de integração (*embeddedness*) no sistema local: indústrias com intensiva utilização de mão de obra, com funções rotineiras e que não implicam uma grande qualificação do emprego (caso dos subsectores de alimentos e bebidas, confeções e construção civil), mas cujos efeitos são a criação de emprego em setores ligados à produção local, principalmente o agroindustrial. Mas esta também está associada ao comércio e serviços, nomeadamente às atividades que interagem com outras empresas industriais locais, destacando-se os subsectores dos transportes, da indústria metalúrgica e mecânica, da construção civil e das indústrias de baixa tecnologia de uma forma geral (confeções,

alimentos e bebidas). Estas são as indústrias mais ancoradas ao sistema produtivo local e que participam do processo de desenvolvimento;

ii) As que conquistam novos mercados: correspondem às indústrias atraídas pelos benefícios e incentivos ofertados pelo poder público municipal e por uma relativa centralidade do município e, simultaneamente, as indústrias que beneficiam da oferta de mão de obra (qualificada ou não) mais barata se comparada com grandes centros urbanos ou metropolitanos. Os efeitos destas empresas são diferenciados, pois não estão relacionados com a base produtiva local, uma vez que a matéria-prima é adquirida nos mercados internacionais/nacionais e a produção final destina-se a mercados mais amplos, de abrangência nacional e internacional (caso das indústrias de produtos farmacêuticos e de bebidas). Para que estas empresas criem laços concretos no município se fazem necessários os investimentos em infraestruturas de C&T.

E é neste contexto de crescimento de utilização de mão de obra com maior qualificação que surge a relação com a localização de instituições de ensino superior no município. Empresários e instituições, reconhecem unanimemente que estas (públicas e privadas) e técnico (como a UTFPR, o Senai, o Sesi e o Sebrae) estão sendo uma fonte importante de oferta de mão de obra com maior qualificação para os diversos setores produtivos e uma das principais justificativas para a localização de empresas. Porém, os mesmo empresários e os mesmos agentes institucionais, afirmam a necessidade de estabelecer uma maior integração destas instituições ao sistema produtivo, integração que vai além da formação de mão de obra.

A existência destas instituições de ensino superior abre espaço para a incorporação de informações, tecnologias e inovações junto ao sistema produtivo, ou seja, a integração dos atores e agentes económicos.

Diante destes fatos, é possível confirmar as hipóteses de trabalho desta tese: a primeira, onde se assume que a reestruturação produtiva ocorrida no município de Toledo-PR, Brasil, tem subjacente um processo de diversificação setorial, onde emergiram novas atividades (nomeadamente as atividades intensivas em conhecimento), proporcionadas pela ação conjugada de fatores endógenos e exógenos, e do processo de desenvolvimento local; e a segunda hipótese, que considera que as transformações ocorridas reforçaram a posição económica, funcional e institucional de Toledo no contexto do Brasil e, em particular a posição de Toledo no quadro regional e estadual.

Um fato adicional merece atenção: apesar de não ter sido objetivo desta tese discutir se o processo de reestruturação produtiva foi um resultado do processo de desenvolvimento

local, ou se o desenvolvimento local foi resultado do processo de reestruturação produtiva, devemos esclarecer esse ponto. O fato é que o desenvolvimento local parece se sobressair neste processo, resultando em uma reestruturação produtiva bastante evidente. Os fatores exógenos (nomeadamente as resultantes de políticas públicas federais e estaduais, setoriais e de infraestrutura) tiveram grande participação na alavancagem de setores que hoje são dinâmicos no município, como o farmoquímico, a construção civil e o setor de ensino superior. O setor do agronegócio também foi beneficiado com estas políticas, mas não teria apresentado tamanho destaque caso não existissem fatores endógenos que influenciassem positivamente, como a cultura da população local e os fatores naturais. Ambos os fatores (exógenos e endógenos) foram beneficiados pela disponibilidade de mão de obra local e regional. Todos estes foram fatores especialmente importantes para a boa dinâmica destes setores. No conjunto o resultado foi uma melhoria do desenvolvimento local que se refletiu num bom desempenho setorial e numa reestruturação produtiva em andamento. Entretanto, é preciso ressaltar que estes fatores, sozinhos, não são suficientes para sustentar um processo de desenvolvimento local. Explica-se:

Considerando o quadro teórico que envolve as várias teorias de desenvolvimento local e regional, entre os fatores de desenvolvimento, salienta-se o papel estruturante que é atribuído aos agentes económicos (empresários e associações) e institucionais (entidades da administração local, regional, universidade, entre outros) e ao conjunto de relações que estes estabelecem. Esta é a terceira dimensão em que assentou a análise do município de Toledo. Vejamos com mais detalhe.

A economia de Toledo cresce, mas as relações entre os agentes económicos e os reflexos dos fatores exógenos e endógenos existentes não são ainda suficientemente fortes, como se pode concluir ao longo dos capítulos 7 e 8.

A análise cronológica das principais teorias de desenvolvimento regional e local que emergiram após 1970, salienta o papel da inovação, dimensão que as empresas e as instituições (nomeadamente a Universidade) de Toledo precisam reforçar. A análise da participação das instituições e associações locais, no processo de organização do sistema produtivo, evidenciou que existe um grande número de empresas que são filiadas em associações empresariais, mas que estas relações não resultam em repasse de informações que introduzam nas empresas inovações e novas tecnologias. As teorias mobilizadoras de desenvolvimento de meios inovadores referem frequentemente que a criação de infraestruturas de C&T estão associadas à presença de parques tecnológicos, incubadoras de

empresas, centros de pesquisa e de desenvolvimento tecnológico. Toledo deve evoluir no sentido de concretizar essas infraestruturas e promover a integração no contexto produtivo.

Por outro lado, as várias teorias referem ainda o papel da integração horizontal da produção e, conseqüente, formação de redes de produção e integração territorial. A articulação e integração dos diversos agentes institucionais (associações empresariais, económicas e de desenvolvimento, universidades, centros tecnológicos e governo local) é importante para o fortalecimento e desenvolvimento destes fatores, especialmente para a criação de infraestrutura de C&T, de transferência tecnológica e de gestão da inovação. Em Toledo, a preocupação de impulsionar os componentes clássicos de desenvolvimento (a industrialização e seus efeitos de encadeamentos e exportação e a criação de infraestruturas logísticas) ainda é muito forte, quando a aposta deveria centrar-se na criação de um meio inovador, associado a um “*learning* produtivo” a partir das especializações existentes, enquadradas num processo de criação de inovação e tecnologias locais.

Investimentos para desenvolver e criar infraestruturas de C&T poderão ser utilizados num processo de diferenciação das micros, pequenas e médias empresas, tornando-as inovadoras (uma das suas fraquezas) e competitivas dado o modelo de produção atualmente dominante, flexível e globalizado. A localização espacial e o crescimento dos setores de alta tecnologia e conhecimento mostram que Toledo possui potencial para desenvolver novos setores motrizes: as tecnologias da informação, inovações radicais nos setores de maior especialidade municipal e mesmo a biotecnologia que poderá a vir impulsionar a atividade farmacêutica local. Para as indústrias de alta tecnologia, os incentivos podem ser dos mais diversos, mas as políticas públicas de criação de infraestruturas de C&T serão fundamentais para articular este setor com o meio local e gerar novas fileiras produtivas. No caso das indústrias de baixa tecnologia, que utilizam matéria-prima local, abre-se espaço para desenvolver atividades de apoio ao incremento tecnológico e inovativo destas atividades, aumentando-se a produtividade, a produção, a diferenciação e a afirmação em níveis nacionais e internacionais. Estas podem ser algumas das principais opções que Toledo pode tomar para se destacar ainda mais, nestes setores, a nível regional e nacional, e manter as empresas interessadas em estarem ali localizadas, minimizando as possibilidades de deslocalização das mesmas e enfrentando os desafios impostos pelo sistema globalizado.

O contexto histórico já comprovou que a focalização unicamente em políticas relacionadas com a criação de infraestruturas e industrialização não é capaz de criar efeitos dinâmicos e inovadores isoladamente, ainda mais quando estão presentes fatores de fracasso como a falta de qualificação da população, estruturas económicas fracas, falta de articulação

institucional e lógica setorial. A lógica da integração intersetorial/territorial e a integração entre os agentes é o que precisa ser priorizado, pois os demais fatores de fracasso mencionados parecem não ser o maior problema do município atualmente. Para, além disso, as políticas públicas devem focar-se não somente na promoção das potencialidades económicas locais, fatores bastante citados pelos agentes económicos inquiridos e entrevistados, mas também no reforço da dimensão institucional, no incremento do capital relacional e integração de uma política de desenvolvimento territorial com inovação.

Ao mesmo tempo, o município não pode ficar dependente dos investimentos e das políticas nacionais e estaduais de desenvolvimento, como demonstra o atual cenário de crise que trará reflexos negativos local e regionalmente, afetando setores que foram bastante dinâmicos nos últimos anos. Exemplos são os subsetores que possuem um mercado consumidor nacional e que poderão sofrer com diminuição da demanda pelas incertezas económicas que a crise impõe e, da mesma forma, aqueles que demandam matérias-primas do mercado externo, devido à desvalorização cambial. Subsetores como o da construção civil, podem apresentar maior dificuldade para o acesso ao crédito, aumento de juros para financiamento, redução de poder de compra das famílias, pelo aumento da inflação, enfim, redução do dinamismo setorial. Do mesmo modo, os investimentos em infraestruturas demandadas pelos agentes económicos locais e regionais podem ser prejudicados pela dificuldade do financiamento público. Uma alternativa às questões infraestruturais seria o reforço do estabelecimento de parcerias público-privadas ou até a criação de um fundo regional nesse sentido, de forma a priorizar os investimentos de maior necessidade.

O certo é que agora é o momento de Toledo dar prioridade ao desenvolvimento *botton-up*, no qual a atualização do plano diretor e do zoneamento municipal (destacados pelo governo municipal) será só o primeiro passo. Toledo deve estimular a integração e aproveitar o momento de discussões regionais do programa oeste em desenvolvimento (plano de desenvolvimento da região Oeste do Paraná) para potencializar um desenvolvimento territorial integrado e interescalar.

A criação de um banco de dados espacial, que agregue informações das mais variadas formas (estatísticas ou não), com as suas áreas de zoneamento, facilitaria todo processo de planeamento e de monitorização das políticas públicas.

Também não se pode deixar de ressaltar a importância do processo de avaliação destas políticas, é preciso pensar em indicadores de avaliação, nas análises intercalares, para balizar a atualização das políticas e fazer as correções que se julguem necessárias, e que incluam a integração com os demais municípios. O certo é que o município não pode só se

preocupar com a atualização do Plano Diretor, mas deve pensar numa política de longo prazo, que contemple uma integração dos seus vários setores económicos e sociais. A diversificação da estrutura produtiva mostra que este é o momento para Toledo fazer o seu desenvolvimento local acontecer.

REFERÊNCIAS

ABIFER - Associação Brasileira da Indústria Ferroviária. (2015). *Sai edital para estudos da ligação da Ferroeste com Mato Grosso do Sul*. Disponível em <http://www.abifer.org.br/Noticia_Detalhe.aspx?codi=10501&tp=1> Acesso em: dez. 2015.

AEN - Agência de Notícias do Paraná. (2015). *Richa autoriza curso de Farmácia em parceria com a Prati-Donaduzzi*. Disponível em <<http://www.aen.pr.gov.br/modules/noticias/article.php?storyid=87210&tit=Richa-autoriza-curso-de-Farmacia-em-parceria-com-a-Prati-Donaduzzi>>. Acesso em: 14 dez. 2015.

ALCOFORADO, Fernando. (2003). *Os condicionantes do desenvolvimento do Estado da Bahia*. Tese (Doutoramento), Departamento de Geografía Física y Análisis Geográfico Regional, Universidad de Barcelona, Espanha. Disponível em <<http://www.tdx.cat/handle/10803/1944>> Acesso em: 10 nov. 2014.

ALCOFORADO, Fernando. (2000). *Um projeto par ao Brasil*. São Paulo: Nobel.

ALVES, Adriana Melo. (2014). *A sustentabilidade dos fundos constitucionais de financiamento à luz da PNDR II*. Brasília: Secretaria de Desenvolvimento regional, Ministério da Integração Nacional. Disponível em <http://www.integracao.gov.br/c/document_library/get_file?uuid=a5523231-5e98-45e5-8395-b9dbb8a15398&groupId=1842527> Acesso em: 23 fev. 2015.

ALVES, Lucir Reinaldo. (2012). Indicadores de localização, especialização e estruturação regional. In: PIACENTI, Carlos Alberto; FERRERA DE LIMA, Jandir (Org.). *Análise regional: metodologias e indicadores*. Curitiba-PR: Camões, 2012.

ALVES, Lucir Reinaldo. (2008). *Distribuição das atividades econômicas e desenvolvimento regional em mesorregiões selecionadas do Sul do Brasil: 1970-2000*. 182 p. Dissertação (Mestrado) – Universidade de Santa Cruz do Sul.

ALVES, Lucir Reinaldo; FERRERA DE LIMA, Jandir; RIPPEL, Ricardo; PIACENTI, Carlos Alberto. (2006). O continuum, a localização do emprego e a configuração espacial do Oeste do Paraná. *Revista de História Econômica e Economia Regional Aplicada*, v. 1, p. 24-46. Disponível em: <www.ufjf.br/heera/files/2009/11/2artigo02.pdf>

ALVES, Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2015a). A reestruturação produtiva do município de Toledo (Paraná-Brasil) e o crescimento dos setores de alta tecnologia e conhecimento. In: X Congresso da Geografia Portuguesa - Os Valores da Geografia, 2015, Lisboa, Portugal. *Anais...*, 2015.

ALVES, Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2014a). Productive restructuring in the city of Toledo-Brazil: is the time for technology, knowledge and innovation sectors?. In: *Regional Studies Association Global Conference 2014: From Vulnerable Places to Resilient Territories: The Path to Sustainable Development*, Fortaleza, Ceará, Brazil.

ALVES, Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2014b). Growth and challenges for the city of Toledo-Brazil: recent productive restructuring and opinions of economic agents

about the future of the city. In: *Regional Studies Association Winter Conference 2014: Sustainable Recovery? Rebalancing, Growth, and the Space Economy*, Londres, UK.

ALVES, Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2013a). The spatial distribution of economic activities in southern Brazil in the first decade of the XXI century: new dynamics, old geographies in a globalized paradigm. In: *Regional Studies Association European Conference 2013: Shape and be Shaped - The Future Dynamics of Regional Development*. 5/8th May, 2013. University of Tampere, Finland. Disponível em: <<http://www.regionalstudies.org/conferences/presentations/european-conference-2013-papers>>

ALVES, Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2013b). Novas e velhas geografias no Sul do Brasil no contexto da globalização: uma proposta metodológica. In: Seminário Internacional sobre Desenvolvimento regional: Crises do Capitalismo, Estado e Desenvolvimento regional, 6^o, *Anais...*, Santa Cruz do Sul, Unisc, 4-6 set.

ALVES; Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2013c). Setores econômicos intensivos em conhecimento e alta tecnologia no sul do Brasil: distribuição espacial e novas dinâmicas socioeconômicas na primeira década do século XXI. In: ESADR 2013 - Alimentar mentalidades, vencer a crise global, 1^o, *Anais...*, Évora, Portugal.

ALVES; Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2013d). Distribuição espacial das atividades econômicas no Sul do Brasil na primeira década do século XXI: novas dinâmicas, velhas geografias em um paradigma globalizado. *Geosul*, Florianópolis, v. 28, n. 56, p 111-130, jul./dez. 2013.

ALVES, Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2013e). Atividades intensivas em conhecimento e alta tecnologia: uma abordagem comparativa entre Portugal e o Estado do Paraná (Brasil). In: Congresso da Geografia Portuguesa - Geografia: espaço, natureza, sociedade e ciência, 9^o, *Anais...*, Évora, Portugal.

ALVES; Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2013f). New geographies of the knowledge intensive and high technology activities in the Paraná State (Brazil). In: The Regional Studies Association Early Career Conference 2013: Looking Forward: The Future of Regional Studies, *Anais...*, Manchester, UK.

ALVES, Lucir Reinaldo; MARQUES DA COSTA, Eduarda; COLLA, Crislaine. (2013). Dinâmica populacional e migração no Sul do Brasil entre 2000 e 2010. In: Congresso da APDR - Políticas de base regional e recuperação econômica, 19^o, *Anais...*, 20/21 Junho, 2013. Universidade do Minho, Braga.

AMIN, Ash; ROBINS, Kevin. (1994). Regresso das economias regionais? A geografia mítica da acumulação flexível. In: BENKO, Georges, LIPIETZ, Alain. *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora.

AMPARO, Paulo Pitanga do. (2014). Os desafios a uma política nacional de desenvolvimento regional no Brasil. *Interações*, Campo Grande, v.15, n.1, p. 175-192.

ANDRADE, Manuel Correia de. (1987). *Espaço, polarização e desenvolvimento: uma introdução à economia regional*. São Paulo: Atlas.

- ANTONELLI, Cristiano. (1986). Technological districts and regional innovation capacity, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n. 5, pp. 695-705.
- ARAJA, César. (2000). Uma pauta para reflexão sobre o urbano e o regional no Brasil dos anos 90. In: CASTRO, Iná Elias de; MIRANDA, Mariana; EGLER, Claudio A. G. *Redescobrimo o Brasil: 500 ano depois*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil-FAPERJ.
- AREND, Marcelo. (2014). A industrialização do Brasil ante a nova divisão internacional do trabalho. In: CALIXTRE, André Bojikian; BIANCARELLI, André Martins; CINTRA, Marcos Antonio Macedo (Eds.). *Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro*. Brasília: IPEA. 643 p.
- ASHEIM, Bjorn. (1996). Industrial districts as learning regions: a condition for prosperity. *European Planning Studies*, n. 4, v. 4, p. 379-400
- ASHEIM, Bjorn; ISAKSEN, Arne. (1997). Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway. *European Planning Studies*, 5 (3), 1997, p. 299-330.
- BACELAR, Tânia. (2000). Dinâmica regional brasileira nos anos noventa: rumo à desintegração competitiva?. In: CASTRO, Iná Elias de; MIRANDA, Mariana; EGLER, Claudio A. G. *Redescobrimo o Brasil: 500 ano depois*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil-FAPERJ.
- BACEN - Banco Central do Brasil. (2014). *Investimentos estrangeiro direto*. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/?INVED>>. Acesso em: 20 nov. 2014.
- BAER, Werner. (1983). *A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.
- BALEIRAS, Rui Nuno. (2011). Introdução: economia e política do desenvolvimento regional. In: BALEIRAS, Rui Nuno (Coord.). *Casos de desenvolvimento regional*. Cascais, PT: Príncipia Editora, Ltda.
- BANDEIRA, Pedro. (2003). Origens, evolução e situação atual das desigualdades no Rio Grande do Sul. In: GONÇALVES, Maria Flora; BRANDÃO, Carlos Antônio; GALVÃO, Antônio Carlos. (Orgs.). *Regiões e cidades, cidades nas regiões: o desafio urbano-regional*. São Paulo: Unesp/Anpur.
- BANERJEE, Ritwik; VASHISTH, Pankaj. (2010). A crise financeira: impacto sobre o BRIC e as políticas de resposta. *Revista Tempo Do Mundo*, IPEA, v. 2, n. 2, ago.
- BANNOCK, Graham; BAXTER, Ron Eric; REES, Ray. (1987). *Dicionário de economia*. Lisboa: Verbo.
- BARQUERO, Antônio Vázquez. (2002). *Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização*. Porto Alegre: Editora da UFRGS e FEE.
- BEAUSANG, Francesca. (2012). *Globalization and the BRICs: Why the BRICs will not rule the world for long*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

BECATTINI, Giacomo. (1989). Les districts industriels en Italie. In: MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle; ROMANI, Claudine (Eds.). *La Flexibilité en Italie*. Paris: Syros-Alternatives.

BECKER, Bertha; EGLER, Cláudio. (1992). *Brasil, uma nova potência regional na economia mundo*. Bertrand Brasil.

BENKO, Georges. (1999). *A ciência regional*. Oeiras (Portugal): Celta.

BENKO, Georges. (1993). Desenvolvimento regional e indústrias de alta-tecnologia: um estudo das dinâmicas locativas. *Finisterra*. XXVIII, 55-56.

BERNARDES, Nilo. (1997). *Bases geográficas do povoamento do estado do Rio Grande do Sul*. Ijuí: Ed. Unijuí.

BEROCAN LEITE, Ubajara. (2011). Política Nacional de Desenvolvimento regional: experiência recente da política regional no Brasil. In: *Reunión de Expertos sobre: "Población Territorio y Desarrollo Sostenible"*. Santiago, 16-17, ago. Disponível em: <http://www.cepal.org/celade/noticias/paginas/5/44305/Ubajara_Leite.pdf> Acesso em: 19 fev. 2015.

BLAKELY, Edward J.; LEIGH, Nancey Green. (2010). *Planning local economic development: Theory and practice*. 4 ed. Los Angeles, USA: Sage.

BOBATO, Zaqueu Luiz. (2013). A perspectiva brasileira de desenvolvimento local pela via de arranjos produtivos locais (APLs): a transposição de um modelo de desenvolvimento europeu. In: ANTONELI, Valdemir; CHIMIN JUNIOR, Alides Baptista. (Orgs.). *Diálogos geográficos*. Curitiba: Editora CVR, p. 53-65.

BOISIER, Sergio. (2000). *Conversaciones sociales y desarrollo regional*. Talca: Editorial de la Universidad de Talca.

BRASIL. (2013). *Nova Política nacional de desenvolvimento regional - PNDR II*. Brasília: Ministério de Integração Nacional. Secretaria de Desenvolvimento regional. Disponível em <<http://www.integracao.gov.br/nova-politica-nacional-de-desenvolvimento-regional>> Acesso em: 20 fev. 2015.

BRASIL. (1981). Presidência da República. Secretaria do Planejamento. *Plano Nacional de Desenvolvimento, III (1980-85) III PND*. Brasília: SEPLAN.

BRASIL. (1975). Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. *Plano Nacional de Desenvolvimento, II (1975-79) II PND*. Brasília.

BRASIL. (1973). Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. *Plano Nacional de Desenvolvimento Geral, I (1973-74) I PND*. Rio de Janeiro: IBGE.

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos - SPI (2008a). *Estudo da dimensão territorial para o planejamento: volume III - regiões de referência*. Brasília: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos.

- BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos - SPI (2008b). *Estudo da Dimensão Territorial para o Planejamento: Volume I - Sumário Executivo*. Brasília: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos.
- BRAUN, Mirian Beatriz Schneider. (2003). *El mercado internacional de productos agrícolas y la política comercial brasileña*. 462 f. Tese (Doutoramento), Departamento de História, Universidad de León, Espanha.
- BRF. (2015). *Quem somos nossa história*. Disponível em: <<http://www.brf-global.com/brasil/sobre-brf/quem-somos-nossa-historia>> Acesso em: out. 2015.
- BRUM, Argemiro Jacob. (2002). *Desenvolvimento econômico brasileiro*. 20. ed. Ijuí: Unijuí.
- BRUM, Argemiro Jacob. (1984). *O Brasil no FMI*. 2. ed. Rio de Janeiro: Vozes.
- CALVOSA, Marcello. (2010). *Tecnologia e Organização do Trabalho: volume único*. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ. 336p.
- CAMAGNI, Roberto; CAPELLO, Roberta. (2012): Regional competitiveness and territorial capital: a conceptual approach and empirical evidence from the European Union, *Regional Studies*. V. 46, DOI:10.1080/00343404.2012.681640
- CAMARA, Marcia Regina Gabardo da; SOUZA, Luiz Gustavo Antonio de; OLIVEIRA, Maria Aparecida de. (2006). O corredor da moda do norte-noroeste do Paraná à luz dos arranjos produtivos locais. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 110, p. 33-68, jan./jun.
- CANEVER, Mario Duarte et al. (1997). *A cadeia produtiva do frango de corte no Brasil e na Argentina*. Concórdia: EMBRAPA-CNPASA. 150p. (EMBRAPA-CNPASA. Documentos, 45).
- CANO, Wilson. (2008). *Desconcentração produtiva regional do Brasil 1970-2005*. São Paulo: Editora Unesp.
- CANO, Wilson. (2005). Getúlio Vargas e a formação e integração do mercado nacional. In. Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional – ANPUR, 11º, *Anais...*, Salvador, 23-27 de maio. Disponível em <<http://www.xienanpur.ufba.br/234.pdf>> Acesso em: 24 nov. 2014.
- CANO, Wilson. (1998). *Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial em São Paulo*. 2 ed. Campinas: Unicamp.
- CANO, Wilson. (1993). Reflexões para uma política de resgate do atraso social e produtivo do Brasil na década de 1990. *Economia e Sociedade*. Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, n. 2, Campinas, SP: UNICAMP/IE, ago., p. 97-124.
- CAPELLO, Roberta. (2007). *Regional economics*. London: Routledge.
- CAPELLO, Roberta; LENZI, Camilla. (2013). Territorial Patterns of Innovation and Economic Growth in European Regions. *Growth and Change*, 44: 195–227.

CARGNIN, Antonio Paulo. (2014). Política nacional de desenvolvimento regional e repercussões no Rio Grande do Sul. *Mercator*, Fortaleza, v. 13, n. 1, p. 19-35, jan./abr.

CARLEIAL, Liana. (2011). A contribuição neoschumpeteriana e o desenvolvimento regional. In: CRUZ, Bruno de Oliveira, et al (Orgs.). *Economia regional e urbana: teorias e métodos com ênfase no Brasil*. Brasília: IPEA.

CARVALHO, Ruy de Quadros; SCHMITZ, Hubert. (1990). O Fordismo está vivo no Brasil. *Novos Estudos CEBRAP*, n. 27, jul., p.148-156.

CARVALHO, Helena. (2008). *Análise multivariada de dados qualitativos – utilização da ACM com o SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.

CASSIOLATO, José Eduardo; VARGAS, Marco. (2011). Nota técnica metodológica 1. In: CASSIOLATO, José Eduardo. (Coord.). *Projeto elementos para o desenvolvimento de uma tipologia de APLs: GTP-APL/MDIC*. Rio de Janeiro: REDESIST: IE: UFRJ.

CASTELLS, Manuel; HENDERSON, Jeffrey. (1987). Techno-Economic Restructuring, Socio-Political Processes and Spatial Transformation: a Global Perspective. In: HENDERSON, Jeffrey; CASTELLS, Manuel (Eds.). *Global restructuring and territorial Development*, Londres: Sage.

CASTRO, Sergio Duarte de. (2012). Nova política nacional de desenvolvimento regional II PNDR. In: *I Conferência Nacional de Desenvolvimento regional*. Disponível em <http://www.integracao.gov.br/c/document_library/get_file?uuid=ad1fe39c-1537-4969-8939-a31be9ac4b34&groupId=10157> Acesso em: 7 jan. 2015.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo Mattos Teixeira. (2008). Produção teórica em economia regional: uma proposta de sistematização. *Revista Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos*, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 09-32.

CNDR - CONFERÊNCIA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL. (2012), 1., Brasília. *Documento de Referência*. Brasília: Ministério da Integração Nacional. Disponível em: <http://www.mi.gov.br/c/document_library/get_file?uuid=54bce099-503a-4076-8613-d90dd6107c79&groupId=10157>. Acesso em: 27 dez. 2014.

COELHO, André Luiz Cardoso. (2013). A “velha” geografia econômica da nova geografia econômica: Lösch frente aos demais antecedentes da modelagem. *RDE - Revista de Desenvolvimento Econômico*. Salvador, BA, Ano XV, n. 27, Jun. 2013.

COLLA, Crislaine; ALVES, Lucir Reinaldo; FERRERA DE LIMA, Jandir; RIPPEL, Ricardo. (2013). Transformações econômicas e modificações na distribuição populacional do Oeste do Paraná. *Revista Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos*. v. 07, n. 1, pp. 79-94.

COLLETIS, Gabriel.; COURLET, Claude; PECQUEUR, Bernard. (1990). *Les systèmes industriels localisés en Europe*, Grenoble: IREPD.

COLODEL, José Augusto. (2002). Cinco séculos de história. In: UNIOESTE. *Mesorregião oeste do Paraná: Diagnóstico e Perspectivas*. Cascavel: Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE. (Relatório Final, Capítulo 1).

- COLODEL, José Augusto. (1988). *Obrages e companhias colonizadoras: Santa Helena na história do Oeste Paranaense até 1960*. Santa Helena: Prefeitura Municipal.
- CONTEL, Fabio Betioli. (2014). As divisões regionais do IBGE no século XX (1942, 1970 e 1990). *Terra Brasilis* (Nova Série) [Online], n. 3. Disponível em: <<http://terrabrasilis.revues.org/990>>, Acesso em: 19 mar. 2015.
- COOKE, Philip Nicholas. (1996). Reinventing the region: firms, clusters and networks in economic development. In: DANIELS, Peter; LEVER, William (Eds.). *The Global Economy in Transition*. Addison Wesley Longman, Harlow
- CORREIA, Francisco Nunes. (2011). Prefácio. In. BALEIRAS, Rui Nuno (Coord.). *Casos de desenvolvimento regional*. Parede, Portugal: Princípia Editora, Lda.
- COSTA, Armando Dalla; SILVA, Iara Maria da. (2007). A Sadia e a internacionalização do agronegócio paranaense. In: V ECOPAR – Encontro de Economia Paranaense. *Anais...*, Curitiba: UFPR, 4 e 5 de outubro de 2007
- COSTA, José Silva; DENTINHO, Tomaz Ponce; NIJKAMP, Peter (Coord.). (2011). *Compêndio de Economia Regional – volume II - métodos e técnicas de análise regional*. Princípia: Cascais, 2002.
- COSTENARO, Mario César. (2014). *Entrevista: Representante da AMOP e da CACIOPAR*. [ago. 2014]. Entrevistador: Lucir Reinaldo Alves. Toledo-PR: Costenaro Engenharia. 1 arquivo .mp3 (60 min).
- COURLET, Claude ; DIMOU, Michel. (1995). Les systèmes localisés de production: une approche de la dynamique longue. In: RALLET, Alain; TORRE, André. (Dir.). *Économie Industrielle et Économie Spatiale*. Paris: Economica. pp. 359-377.
- CREVOISIER, Olivier. (2003). A abordagem dos meios inovadores: abordagens e perspectivas. *Interações – Revista Internacional de Desenvolvimento Local*. v. 4, n. 7, p. 15-26. Set.
- CREVOISIER, Olivier; MAILLAT, Denis. (1989). *Milieu, organization et système de production territorial: vers une nouvelle théorie du développement spatial*, Dossier N. 24, IRER, Neuchâtel.
- CRUZ LIMA, Ana Carolina da; SIMÕES, Rodrigo Ferreira. (2010). Teorias clássicas do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica: o caso do Brasil. *RDE - Revista de Desenvolvimento Econômico*, Ano XII, n. 21, Jul. Salvador, BA.
- CRUZ LIMA, Ana Carolina da; SIMÕES, Rodrigo Ferreira. (2009). *Teorias do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica no pós-guerra: o caso do Brasil*. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar. 33p. (Texto para discussão: 358)
- DELGADO, Ana Paula; GODINHO, Isabel Maria (2011). Medidas de localização das actividades e de especialização regional. In: COSTA, José Silva; DENTINHO, Tomaz Ponce; NIJKAMP, Peter. (Coords.). *Compêndio de Economia Regional – Volume II: métodos e técnicas de análise regional*. Lisboa: APDR, p. 15-36.

DICKEN, Peter. (2011). *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. 6 ed. New York, London: The Guilford Press.

DINIZ, Clélio campolina; SANTOS, Fabiana; CROCCO, Marco. (2006). Conhecimento, inovação e desenvolvimento regional/local. In: DINIZ, Clélio campolina; CROCCO, Marco (Orgs.). *Economia regional e urbana: contribuições teóricas recentes*. Belo Horizonte: Editora UFMG.

DINIZ, Francisco; GERRY, Chris. (2009). A problemática do desenvolvimento rural. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter. *Compêndio de economia regional: teoria, temáticas e políticas*. Vol. 1. Parede, Portugal: Princípia Editora, Lda.

DNIT - Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes. (2015). *Infraestrutura Rodoviária - Atlas e Mapas*. Disponível em: <<http://www.dnit.gov.br/diretorias/capa-infraestrutura-rodoviaria>> Acesso em: nov. 2015.

EUROPEAN UNION. (2015a). *From 6 to 28 members*. Disponível em: <http://ec.europa.eu/enlargement/policy/from-6-to-28-members/index_en.htm> Acesso em: 2 fev. 2015.

EUROPEAN UNION. (2015b). *Countries*. Disponível em: <http://europa.eu/about-eu/countries/index_en.htm> Acesso em: 2 fev. 2015.

EUROSTAT. (2013). *Science, technology and innovation in Europe*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities (Eurostat Pocketbooks). Disponível em: <<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3930297/5969406/KS-GN-13-001-EN.PDF>> Acesso em: dez. 2015.

EUROSTAT. (2009). *Science, technology and innovation in Europe*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities (Eurostat Statistical books). Disponível em: <https://ec.europa.eu/research/evaluations/pdf/archive/fp7-evidence-base/statistics/eurostat_-_science,_technology_and_innovation_in_europe.pdf> Acesso em: dez. 2015.

EVALSED. (2015). *A Avaliação do Desenvolvimento Socioeconómico – O GUIA*. Disponível em <http://www.observatorio.pt/item1.php?lang=0&id_channel=16&id_page=549> Acesso em: jan. 2015.

FARIA CIDADE, Lúcia Cony; VARGAS, Glória Maria; JATOBÁ, Sérgio Ulisses Silva. (2008). Regime de acumulação e configuração do território no Brasil. *Cadernos Metrópole*, n. 20, pp. 13-35 2º sem.

FARIA, Werter R. (1990). Normas constitucionais sobre planejamento e ordenação territorial. *Revista de Informação Legislativa*. Brasília, v. 27, n. 103, jan./mar. Disponível em <<http://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/175653/000448329.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 6 jan. 2015.

FERNANDEZ, Fernando Negret. (2007). Território, globalização e desenvolvimento regional. *Revista REDES*. Santa Cruz do Sul, v. 12, n. 2, p. 36-55.

- FERRÃO, João. (1987). *Indústria e valorização do capital: uma análise geográfica*. Lisboa: CEG-Centros de Estudos Geográficos. (Memórias do Centro de Estudos Geográficos, n. 11).
- FERRAZ, Cristiano Lima. (1999). Crise do fordismo, neoliberalismo e educação brasileira. *História & Ensino*, Londrina, v. 5, p. 87-102, Out.
- Ferreira, Cândido Guerra. (1993). *O fordismo, sua crise e o caso brasileiro*. Campinas, SP, IE/UNICAMP. (Cadernos do CESIT, Texto para discussão n. 13).
- FERRERA DE LIMA, Jandir. (2010). *La diffusion spatiale du développement économique régional: L'analyse des composantes du changement spatial dans la région Sud du Brésil*. Saarbrücken, Germany: Éditions universitaires européennes.
- FERRERA DE LIMA, Jandir. (2006). Méthode d'analyse régionale: indicateurs de localisation, de structuration et de changement spatial. *Collection notes et rapports de recherche*. Saguenay: GRIR.
- FERRERA DE LIMA, Jandir. (2003). A concepção do espaço econômico polarizado. *Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local*. v. 4, n. 7, p. 7-14, Set.
- FERRERA DE LIMA, Jandir; ALVES, Lucir Reinaldo; PIACENTI, Carlos Alberto. (2005). Ciclos de produção extensiva e intensiva na agricultura brasileira e seus impactos na ocupação da mão de obra agrícola no Brasil (1960-1990). *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, Toronto, v. 30, n. 60, p. 93-116.
- FERRERA DE LIMA, Jandir; ALVES, Lucir Reinaldo; PIFFER, Moacir; PIACENTI, Carlos Alberto. (2005). O continuum setorial regional dos municípios da mesorregião Oeste paranaense. In: XLIII CONGRESSO DA SOBER: Instituições, Eficiência, Gestão e Contratos no Sistema Agroindustrial, 2005, Ribeirão Preto. *Anais...* Ribeirão Preto: SOBER.
- FLORIAN, Fabiana; LORENZZO, Helena Carvalho de. (2008). Território e ambiente institucional: o arranjo produtivo local (APL) "Bordados de Ibitinga-SP". *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento regional*. v. 4, n. 4, p. 25-53, set-dez, Taubaté, SP.
- FLORIDA, Richard. (1995). Toward the learning region. *Futures*, v. 27, n. 5, p. 527-536
- FPTI - Fundação Parque Tecnológico Itaipu. (2014). *Oeste em desenvolvimento - Boletim de Conjuntura Econômica Regional do Oeste do Paraná*. Publicação semestral: Ano 1, n. 01, 55 páginas, agosto, 2014. Foz do Iguaçu, PR: Editora Parque Itaipu. Disponível em <<http://www.ndrunioeste.com.br/boletim-de-conjuntura/>>
- FONSECA, Maria Lucinda; GASPAR, Jorge; VALE, Mário. (1996). Innovation, territory and industrial development in Portugal. *Finisterra*. XXXI, 62, pp. 29-44.
- FRIEDMANN, John. (1966). *Regional development policy: a case study of Venezuela*. Cambridge, MA: MIT Press.
- FRIZZO, Neuroci Antonio. (2014). *Entrevista: Secretário da Fazenda do Município de Toledo*. [jul. 2014]. Entrevistador: Lucir Reinaldo Alves. Toledo-PR: Prefeitura do Município de Toledo. 1 arquivo .mp3 (40'20 min).

FUINI, Lucas Labigalini. (2014). A territorialização do desenvolvimento: construindo uma proposta metodológica. *Interações*, Campo Grande, v. 15, n. 1, p. 21-34, jan./jun.

FUJITA, Masahisa; KRUGMAN, Paul. (2004). The New Economic Geography: Past, Present and the Future. *Papers in Regional Science*, n. 83, p. 139-64.

FURTADO, Celso. (2005). *Formação Econômica do Brasil*. 32º Ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional.

FURTADO, Celso. (1999). *O longo amanhecer - reflexões sobre a formação do Brasil*. São Paulo: Paz e Terra.

FURTADO, Celso. (1967). *Formação Econômica do Brasil*. 7º Ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional.

GARCEZ, Cristiane et al. (2010). Análise de políticas para arranjos produtivos locais no Brasil: uma introdução. In: RAMOS CAMPOS, Renato. et al. (Orgs.). *Políticas Estaduais para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers Serviços Editoriais Ltda. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/pesquisa/Consolidacao_APLs_Sul_Sudeste.pdf> Acesso em: 16 set. 2014.

GARMISE, Shari O. (1995). Economic development strategies in Emilia-Romagna. In: RHODES, Martin (Ed.). *The regions and the new Europe: Patterns in core and periphery development*. Manchester: Manchester University Press.

GILLY, Jean-Pierre. (1990). *Sociétés de services, production de technologie et développement urbain: les cas des activités spatiales à Toulouse*. In: 30th European Congress of the Regional Science Association, RSA, Istanbul.

GILLY, Jean-Pierre. (1987). Espaces productifs locaux, politique d'emploi dès firmes et transformations Du rapport salarial. In. FOURCADE, Colette (Ed.). *Industrie et regions*, Paris: Economica, pp. 45-53.

GONCALVES JUNIOR, Carlos Alberto; ALVES, Lucir Reinaldo; FERRERA DE LIMA, Jandir; PARRE, Jose Luiz. (2011). Análise diferencial-estrutural e fatorial do emprego nas microrregiões paranaenses entre 2005 a 2009. In: *IX Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Regionais E Urbanos (ENABER)*, 2011, Natal-RN.

GORENDER, Jacob. (1997). Globalização, tecnologia e relações de trabalho. *Estudos Avançados*, n. 11, v. 29.

GREGORY, Derek et al. (Eds.). (2009). *The dictionary of human geography*. 5 ed. Oxford (UK): John Wiley & Sons Ltd.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Antônio Sandoval de; TONETO JUNIOR, Rudinei. (2002). *Economia Brasileira Contemporânea*. 4 ed. São Paulo: Atlas.

- GUERRERO, Glaison A.; CONCEIÇÃO, César S. (2011). *Identificação e classificação das aglomerações produtivas e dos Arranjos Produtivos Locais no Estado do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: FEE. (Textos Para Discussão FEE, n. 92).
- HADDAD, Paulo Roberto. (2009). Capitais intangíveis e desenvolvimento regional. *Revista de Economia*, Curitiba, v. 3, n. 03, p. 119-146.
- HADDAD, Paulo Roberto. (Org.). (1989). *Economia regional: teoria e métodos de análise*. Fortaleza: BNB.
- HALL, Peter. (1997). Modelling the post-industrial city. *Features*, United Kingdom: Elsevier Science Ltd., v. 29, n. 4-5, p. 311-322.
- HASSINK, Robert; KLAERDING, Claudia. (2010). Evolutionary approaches to local and regional development policy. In: PIKE, Andy; RODRÍGUEZ-POSE, Andrés; TOMANEY, John (Eds.). *Handbook of local and regional development*. New York: Routledge.
- HERNÁNDEZ LAOS, Enrique. (1985). *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*. Mexico, DF: Fondo de Cultura Económica.
- HESPANHOL, Antonio Nivaldo. (2013). Expansão econômica e reestruturação produtiva no Brasil. *Mercator*, Fortaleza, v. 12, número especial (2)., p. 55-64, set.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1961). *Estratégia do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura (Edição original: 1958).
- IATDI - Instituto de Ação Tecnológica e Desenvolvimento Inovador. (2015). *NIT - Tecnologia da Informação: Polos, Arranjos Produtivos, Clusters*. Disponível em <<http://www.iatdi.com.br/si/site/bdados?codigo=8&ver=149>> Acesso em: 23 fev. 2015.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2015). *Banco de dados agregados – SIDRA*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>> Acesso em: nov. 2015.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2013). *Banco de dados agregados – SIDRA*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>> Acesso em: abril/junho, 2013.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2008). *Regiões de influência das cidades*. Rio de Janeiro: IBGE. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/geociencias/geografia/regic.shtm?c=6>> Acesso em: 27 dez. 2014.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (1973a). *Censo demográfico: Rio Grande do Sul*. Rio de Janeiro: IBGE. (VIII Recenseamento Geral - 1970, Série Regional, v. I, Tomo XXI).
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (1973b). *Censo demográfico: Paraná*. Rio de Janeiro: IBGE. (VIII Recenseamento Geral - 1970, Série Regional, v. I, Tomo XIX).

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (1973c). *Censo demográfico: Santa Catarina*. Rio de Janeiro: IBGE. (VIII Recenseamento Geral - 1970, Série Regional, v. I, Tomo XX).

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (1970). *Divisão do Brasil em microrregiões homogêneas - 1968*. Rio de Janeiro: IBGE.

IFDR - Instituto Financeiro para o Desenvolvimento regional. (2015). *A política regional no contexto europeu e nacional*. Disponível em <<http://www.ifdr.pt/content.aspx?menuid=193>>. Acesso em: 26 jan. 2015.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (2015). *Base de Dados do Estado – BDEweb*. Disponível em <<http://www.ipardes.pr.gov.br/imp/index.php>> Acesso em: jan./set., 2015.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (2008). *Oeste paranaense: o 3. espaço relevante - especificidades e diversidades*. Curitiba: IparDES. Disponível em <http://www.ipardes.gov.br/biblioteca/docs/varios_paranas_sintese.pdf>

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (2006). *Identificação, caracterização, construção de tipologia e apoio na formulação de políticas para os arranjos produtivos locais (APLS) do Estado do Paraná: diretrizes para políticas de apoio aos arranjos produtivos locais*. Curitiba: IparDES.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (2005). *Identificação, caracterização, construção de tipologia e apoio na formulação de políticas para os arranjos produtivos locais (APLS) do Estado do Paraná: etapa 1 – Identificação, mapeamento e construção da tipologia das aglomerações produtivas*. Curitiba: IparDES.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (2003). *Leituras regionais: mesorregião geográfica Oeste Paranaense*. Curitiba: IparDES.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (2002a). *Análise da competitividade da cadeia agroindustrial de carne suína no Estado do Paraná*. Curitiba: IPARDES. 239 p.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (2002b). *Análise da competitividade da cadeia agroindustrial de carne de frango no Estado do Paraná*. Curitiba: IPARDES. 230 p.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. (1977). *Estudo dos efeitos econômicos e sociais da Hidrelétrica de Itaipu sobre a região Oeste do Paraná*. IparDES: Curitiba. (Relatório Final, Versão Preliminar).

IPEADATA. (2014). *Ipeadata regional*. Disponível em <<http://www.ipeadata.gov.br/>> Acesso em: várias datas entre 2013 e 2014.

ISAKSEN, Arne. (2011). Cluster evolution. In: COOKE, Philip (Ed.). *Handbook of regional innovation and growth*. Glos, UK: Edward Elgar Publishing.

- JOHNSTON, Ron. J. et al. (Eds.). (1981). *The dictionary of human geography*. Whitstable, Kent (UK): Whitstable Litho Ltd.
- KEYNES, John Maynard. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- KRUGMAN, Paul. (1998). *Development, geography, and economic theory*. 4. ed. Massachusetts: MIT Press. (The Ohlin Lectures, 6).
- LAGEMANN, Eugenio. (1998). Formação sócio-econômica da região Sul do Brasil. *Estudos do CEPE*. Santa Cruz do Sul, n. 7/8, p. 105-143, jan./dez.
- LAGO - Editora Lago. (2015). *Mapoteca - Coleção Vitória-Régia*. Disponíveis em <http://www.lago.com.br/acervo/atlas_01.htm>. Acesso em: dez. 2015.
- LIMA NETO, Vicente Correia; KRAUSE, Cleandro; FURTADO, Bernardo Alves. (2014). O déficit habitacional intrametropolitano e a localização de empreendimentos do programa minha casa, minha vida: mensurando possibilidades de atendimento. In: RESENDE, Guilherme Mendes. *Avaliação de políticas públicas no Brasil: uma análise de seus impactos regionais*. Rio de Janeiro: Ipea. v. 2
- LIMONAD, Ester; HAESBAERT, Rogério; MOREIRA, Ruy. (Orgs.). (2004). *Brasil século XXI – por uma nova regionalização?*. São Paulo: Max Limonad.
- LIPIETZ, Alain. (1996). Globalização, reestruturação produtiva e impacto intraurbano. In: *Pólis*, n. 27, ago., p. 11-16. Disponível em <http://lipietz.net/ALPC/URB/URB_1996i.pdf> Acesso em: 23 out. 2014
- LIPIETZ, Alain. (1989). Fordismo, fordismo periférico e metropolização. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, n. 10, v. 2, p. 303-335.
- LIPIETZ, Alain; LEBORGNE, Danièle. (1988). O pós-fordismo e seu espaço. *Espaço e Debates*, São Paulo, n. 25.
- LODDER, Celsius Antonio. (1974). Padrões locacionais e desenvolvimento regional. *Revista Brasileira de Economia*, v. 28, n. 1, pp. 3-128, jan./mar.
- LONGHI, Christian; QUÉRÉ, Michel. (1991). Systèmes de production et d'innovation et dynamiques des territoires, *Revue Économique*, 44(4), pp. 713-724.
- LOPREATO, Francisco Luiz C. (2014). Aspectos da atuação estatal de FHC a Dilma. In: CALIXTRE, André Bojikian; BIANCARELLI, André Martins; CINTRA, Marcos Antonio Macedo (Eds.). *Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro*. Brasília: IPEA. 643 p.
- LOPREATO, Francisco Luiz C.; DEDECCA, Claudio Salvadori. (2013). *Os desafios de um padrão de investimento para o crescimento com redução da desigualdade no Brasil*. Campinas: IE/UNICAMP. (Texto para Discussão, n. 223).

MACKINNON, Danny; CUMBERS, Andrew. (2007). *An introduction to economic geography: globalization, uneven development and place*. Harlow, UK: Pearson Prentice Hall.

MADUREIRA, Eduardo Miguel Prata. (2012). *Análise das principais cadeias de produção agropecuárias no processo de crescimento econômico do Oeste do Paraná – 1985-2010*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio). Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Campus Toledo. Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Toledo - PR.

MAILLAT, Denis. (1998). From the industrial district to the innovative milieu: contribution to an analysis of territorialised productive organisations. *Discussion Papers (REL - Recherches Economiques de Louvain)*, Université catholique de Louvain, Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES). Disponível em <<http://sites.uclouvain.be/econ/DP/REL/1998017.pdf>> Acesso em: 17 set. 2014.

MAILLAT, Denis et al. (1995). Technology district and innovation, the case of the Swiss Jura Arc, *Regional Studies*, 29(3), pp. 251-263.

MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2011). *Monitoreo y evaluación de las políticas – contribución metodológica basada en el caso de estudio portugués*, De la Evaluación Ambiental Estratégica a La Evaluación de Impacto Territorial – reflexiones acerca de la tarea de evaluación, Valência: ed. Joaquin Farinos, Universidade de Valência.

MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2008). Tendências de localização das empresas de capital estrangeiro na década de noventa em Portugal Continental. In: PIRES, Iva Miranda. *A integração dos mercados ibéricos: um processo dependente e territorialmente diferenciado?* Lisboa: Universidade de Lisboa, Centro de Estudos Geográficos.

MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2002). Cidades médias: contributos para sua definição. *Finisterra*, Lisboa, XXXVII, n. 74.

MARQUES DA COSTA, Eduarda. (2000). *Cidades médias e ordenamento do território: o caso da Beira Interior*. Dissertação (Doutoramento em Geografia - Planeamento Regional e Local). Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.

MARQUES DA COSTA, Eduarda. (1992). *Reestruturação econômica e desenvolvimento local: o caso de Castelo Branco*. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana e Planeamento Regional e Local). Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.

MARSHALL, Alfred. (1982). *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo, SP: Abril Cultural.

MARTINELLI, Dante Punheiro; JOYAL, André. (2004). *Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas*. Barueri, SP: Manole.

MATOS, Patrícia de Oliveira. (2002). *Análise dos planos de desenvolvimento elaborados no Brasil após o II PND*. 184 p. Dissertação (Mestrado). Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Piracicaba-SP.

- MATTEO, Miguel. (2011). Teorias de desenvolvimento territorial. In: CRUZ, Bruno de Oliveira, et al (Orgs.). *Economia regional e urbana: teorias e métodos com ênfase no Brasil*. Brasília: Ipea.
- MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. (2015). *Conceito de produto por fator agregado*. Disponível em <www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1338918538.doc> Acesso em: 1 out. 2015.
- MELLO, João Manoel Cardoso de. (1982). *Capitalismo tardio*. São Paulo: Editora Brasiliense.
- MÉNDEZ, Ricardo. (2013). *Las escalas de la crisis: ciudades y desempleo en España*. Madrid: Fundación 1º De Mayo.
- MÉNDEZ, Ricardo. (1997). *Geografía económica: La lógica espacial del capitalismo global*. Ariel Geografía.
- MÉNDEZ, Ricardo; CARAVACA, Inmaculada. (1999). *Organización industrial y territorio*. Editorial Síntesis.
- MONASTERIO, Leonardo; CAVALCANTE, Luiz Ricardo. (2011). Fundamentos do pensamento econômico regional. In: CRUZ, Bruno de Oliveira et al. (Orgs.). *Economia regional e urbana: teorias e métodos com ênfase no Brasil*. Brasília: Ipea. 406 p.
- MORAES, Jorge Luiz Amaral de. (2003). Capital Social: Potencialidades dos fatores locais e políticas públicas de desenvolvimento local e regional. IN: BECKER, Dinizar F.; WITTMANN, Milton Luzi (Org.). *Desenvolvimento regional: Abordagens Interdisciplinares*. Santa Cruz do Sul: UNISC, p. 263-281.
- MOREIRA, Ruy. (2004). A nova divisão territorial do trabalho e as tendências de configuração do espaço brasileiro. In: LIMONAD, Ester; HAESBAERT, Rogério; MOREIRA, Ruy. (Orgs.). *Brasil século XXI – por uma nova regionalização?*. São Paulo: Max Limonad. p. 123-152.
- MORGAN, Kevin. (1997). The learning region: institutions, innovation and regional renewal, *Regional Studies*, n. 31, v. 5, 491–503
- MOULAERT, Frank. (2000). *Globalization and integrated area development in European cities*. New York: Oxford University Press.
- MOULAERT, Frank; SEKIA, Farid. (2003). Territorial innovation models: a critical survey. *Regional Studies*, Vol. 37.3, pp. 289–302.
- MYRDAL, Gunnar. (1960). *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Belo Horizonte: Editora da UFMG (Edição original: 1957).
- MYRDAL, Gunnar. (1957). *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Belo Horizonte: Biblioteca Universitária – UFMG, 1960.

NATÁRIO, Maria Manuela Santos; ALEXANDRE NETO, Paulo. (2006). Os processos territoriais de inovação: a abordagem dos sistemas de inovação e a perspectiva transfronteiriça. *Estudos Regionais - Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, APDR, n. 12, v. 2.

NORTH, Douglass Cecil. (2006). *Custos de transação, instituições e desempenho econômico*. 3. ed. Rio de Janeiro: Instituto Liberal.

NORTH, Douglass Cecil. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

NORTH, Douglass Cecil. (1977). Teoria da localização e crescimento econômico regional. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). *Economia regional: textos escolhidos*. Belo Horizonte: CEDEPLAR.

NORTH, Douglass Cecil. (1961). Alguns problemas teóricos a respeito do crescimento econômico regional. *Revista Brasileira de Economia*, n. 3, p. 25-38, set.

OCEPAR - Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná. (2015). *Consulta das cooperativas do Paraná por ramos*. Disponível em <<http://www.paranacooperativo.coop.br/ppc/index.php/sistema-ocepar/2012-03-08-14-53-53/2011-12-09-10-57-09/consulta-por-ramo>> Acesso em: nov. 2015.

OECD/Eurostat. (2005). *Oslo Manual - Guidelines for collecting & interpreting innovation data*. 3rd edition. Paris: OECD Publishing. Disponível em: <www.oecd.org/sti/oslomanual>. Acesso em: 15 jul. 2015.

OTTAVIANO, Gianmarco; THISSE, Jacques-Francois. (2004). Agglomeration and economic geography. In: HENDERSON, J. Vernon; THISSE, Jacques-Francois (Eds.). *Handbook of regional and urban economics: volume 4 - cities and geography*. Elsevier.

PADIS, Pedro Calil. (2006). *Formação de uma economia periférica: o caso paranaense*. 2 ed. Curitiba: IPARDES.

PAGNUSSATT, Luis Adalberto Beto Lunitti. (2014). *Entrevista: Prefeito do Município de Toledo*. [jun. 2014]. Entrevistador: Lucir Reinaldo Alves. Toledo-PR: Prefeitura do Município de Toledo. 1 arquivo .mp3 (49'50 min).

PAIVA, Carlos Aguedo Nagel. (2014). *Programa oeste em desenvolvimento: Da Identificação das Cadeias Propulsiva ao Planejamento do Desenvolvimento do Oeste Paranaense*. Foz do Iguaçu: PTI. (Segundo relatório da consultoria técnica). Disponível em: <http://www.territoriopaiva.com/ler/228/2013_-_programa_oeste_em_desenvolvimento> Acesso em: 23 out. 2015.

PAIVA, Carlos Aguedo Nagel. (2013a). *Fundamentos da análise e do planejamento de economias regionais*. Foz do Iguaçu: Editora Parque Itaipu, 2013.

PAIVA, Carlos Aguedo Nagel. (2013b). *Fundamentos teórico-empíricos do plano de desenvolvimento da região Amop-Caciopar*. Foz do Iguaçu: PTI. (Relatório das atividades de

- pesquisa em 2012). Disponível em: <http://www.territoriopaiva.com/ler/228/2013_-_programa_oeste_em_desenvolvimento> Acesso em: 23 out. 2015.
- PAIVA, Carlos Aguedo Nagel. (2006). Desenvolvimento regional, especialização e suas medidas. *Indicadores Econômicos*. Porto Alegre: FEE, v. 34, n. 1. jan./mar.
- PECQUEUR, Bernard. (1987). Tissu économique local et systèmes industriels résiliants, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n. 3, pp. 369-378.
- PERIS, Alfredo Fonceca. (Org.). (2003). *Estratégias de Desenvolvimento regional - Região Oeste do Paraná*. Cascavel: Edunioeste. 536 p.
- PERIS, Alfredo Fonceca; LUGNANI Antonio Carlos. (2003). Um estudo sobre o eixo Cascavel–Foz do Iguaçu na região oeste do Paraná. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 104, p. 79- 102, jan./jun.
- PERRIN, Jean-Claude. (1983). *La reconversion du Bassin d'Alès*, Aix-en-Provence: CER.
- PERROUX, François. (1977). O conceito de Pólo de Desenvolvimento. In: SCHWARTZMAN, J. (Org.). *Economia Regional: textos escolhidos*. Belo Horizonte: CEDEPLAR. p. 145-156 (Edição original: Note sur la notion de pôle de croissance, 1955).
- PIACENTI, Carlos Alberto; FERRERA DE LIMA, Jandir (Coord.). (2002). *Análise do impacto dos reservatórios das hidroelétricas no desenvolvimento econômico microrregional*. Toledo: UNIOESTE/Campus de Toledo/CCSA/Curso de Ciências Econômicas. maio/2001 - maio/2002. 266 p.(UNIOESTE/Campus de Toledo/Fundação Araucária. Projeto 612.) Projeto concluído.
- PIFFER, Moacir. (2009). *A teoria da base econômica e o desenvolvimento regional do Estado do Paraná no final do século XX*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento regional) – Universidade de Santa Cruz do Sul.
- PIFFER, Moacir. (1997). *A dinâmica do Oeste paranaense: sua inserção na economia nacional*. (Dissertação) Curitiba, UFPR.
- PIFFER, Moacir. (1999). Apontamentos sobre a base econômica da Região Oeste do Paraná. In: CASSIMIRO FILHO, Francisco & SHIKIDA, Pery Francisco Assis. (Org.). *Agronegócio e desenvolvimento regional*. Cascavel, PR: Edunioeste, p. 57-84.
- PIKE, Andy; RODRÍGUEZ-POSE, Andrés; TOMANEY, John. (2006). *Local and regional development*. New York, NY: Routledge.
- PIORE, Michael J; SABEL, Charles F. (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books. 354p.
- PLANQUE, Bernard. (1983). *Innovation et développement regional*, Paris: Economica.
- POD - PROGRAMA OESTE EM DESENVOLVIMENTO. (2015a). *Institucional*. Disponível em <<http://www.oesteemdesenvolvimento.com.br/>> Acesso em: 27 ago. 2015.

POD - PROGRAMA OESTE EM DESENVOLVIMENTO. (2015b). *Potencial do Oeste do Paraná é mostrado na Expo Milão*. Disponível em <<http://www.oesteemdesenvolvimento.com.br/forum/noticias/potencial-do-oeste-do-parana-e-mostrado-na-expo-milao>> Acesso em: 13 out. 2015.

POLÈSE, Mario. (1998). *Economia urbana e regional: lógica espacial das transformações económicas*. Coimbra: APDR.

PONTES, José Pedro; SALVADOR, Regina. (2009). A nova geografia económica. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter. *Compêndio de economia regional: teoria, temáticas e políticas*. Vol. 1. Parede, Portugal: Príncipia Editora, Lda.

PORTER, Michael. (2000). Locations, clusters and company strategy. In: CLARK, Gordon L.; GERTLER, Meric S.; FELDMAN, Maryann P. (Eds.). *The oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press.

PORTER, Michael. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

POTTER, Robert B. et al. (2008). *Geographies of development: an introduction to development studies*. 3 ed. Harlow, UK: Pearson Prentice Hall.

PRADO JUNIOR, Caio. (1981). *História econômica do Brasil*. 26 ed. São Paulo: Brasiliense.

PRADO JUNIOR, Caio. (1961). *Formação do Brasil contemporâneo (colônia)*. 6 ed. São Paulo: Brasiliense.

PRATIDONADUZZI. ([2014?]). *Prati-Donaduzzi 20 anos – uma história movida pelo desafio*. Londrina-PR: Midiograf. 62 p.

PUJADAS, Romà; FONT, Jaume. (1998). *Ordenación y planificación territorial*. Madrid: Síntesis.

PUMAIN, Denise.; SAINT-JULIEN, Thérèse. (1997). *L'analyse spatiale: localizations dans l'espace*. Paris: Armand Colin.

PUTNAM, Robert D. (2000). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas,.

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais. (2015). *Acesso on line às bases estatísticas da RAIS*. Disponível em <<http://www3.mte.gov.br/geral/estatisticas.asp?viewarea=rais>>. Acesso em: out. 2015.

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais. (2013). *Acesso on line às bases estatísticas da RAIS*. Disponível em <<http://www3.mte.gov.br/geral/estatisticas.asp?viewarea=rais>>. Acesso em: ago. 2013.

RAMOS CAMPOS, Renato. et al. (Orgs.). (2014). *Políticas Estaduais para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers Serviços Editoriais Ltda. Disponível em <<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/>

default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/pesquisa/Consolidacao_APLs_Sul_Sudeste.pdf>
Acesso em: 16 set. 2014.

RAMOS CAMPOS, Renato; VARGAS, Marco Antonio; STALLIVIERI, Fabio. (2010). As experiências estaduais de políticas para arranjos produtivos locais. In: RAMOS CAMPOS, Renato. et al. (Orgs.). *Políticas Estaduais para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers Serviços Editoriais Ltda. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/pesquisa/Consolidacao_APLs_Sul_Sudeste.pdf> Acesso em: 16 set. 2014.

RAVEYRE, Marie Françoise; SAGLIO, Jean. (1984). Les systèmes industriels localizes: elements pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels, *Sociologie du travail*, n. 2, pp. 157-176.

REIS, José. (1992). *Os espaços da indústria. A regulação económica e o desenvolvimento local em Portugal*. Porto: Afrontamento.

REOLON, Cleverson Alexsander. (2013). *Produção industrial e comando do capital no Brasil: uma análise espacial* [recurso eletrônico]. São Paulo: Cultura Academica.

REOLON, Cleverson Alexsander. (2012). *Os espaços de comando do capital e de produção industrial no Brasil*. 224 f. Tese (doutorado) - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz; SILVA, Érica Tavares da; RODRIGUES, Juciano Martins. (2011). Metrópoles brasileiras: diversificação, concentração e dispersão. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n.120, p.177-207, jan./jun.

RICHARDSON, Harry W.; RICHARDSON, Margaret. (1975). The relevance of Growth Center Strategies to Latin America. *Economic Geography*, v. 51, n. 2, p. 163-178, Apr.

RIFKIN, Jeremy. (2004). *O Fim dos Empregos: o contínuo crescimento do desemprego em todo o mundo*. São Paulo: M Books.

RIPPEL, Ricardo. (2005). *Migração e desenvolvimento econômico no Oeste do Estado do Paraná: Uma análise de 1950 a 2000*. Tese (Doutorado em Demografia). Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas.

RIPPEL, Ricardo. (1995). *Os encadeamentos produtivos de um complexo agroindustrial: um estudo de caso da Frigobrás-Sadia de Toledo e das empresas comunitárias*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico). Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

RIPPEL, Valderice Cecilia Limberger et al. (2013). A importância das instituições de ensino superior no desenvolvimento do município de Toledo (Paraná - Brasil). In: REGO, Conceição et al. (Orgs.). *Redes de Ensino Superior: Contributos Perante os Desafios do Desenvolvimento*. 1ed. Évora (Portugal): CEFAGE - Centro de Estudos e Formação Avançada em Gestão e Economia, v. 1, p. 107-128.

RIPPEL, Ricardo; BRAUN, Mirian Beatriz Schneider; RIPPEL, Valderice Cecília Limberger. (2007). Aceleração e esgotamento da ocupação populacional de uma fronteira: o caso do oeste do estado Paraná uma análise de 1940 a 2000. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, XLV, Londrina, 2007, *Anais...* Londrina: SOBER.

RIPPEL, Ricardo; FERRERA DE LIMA, Jandir. (2009). Polos de crescimento econômico: notas sobre o caso do Paraná. *REDES*, Santa Cruz do Sul, v. 14, n. 1, p. 136 - 149, jan./abr.

ROCKENBACH, Edegar. (2014). *Entrevista: Secretário do Desenvolvimento Econômico e Tecnológico, de Inovação e Turismo do Município de Toledo*. [jun. 2014]. Entrevistador: Lucir Reinaldo Alves. Toledo-PR: Prefeitura do Município de Toledo. 2 arquivos .mp3 (53'44 min).

RODRÍGUEZ-POSE, Andrés. (1999). Instituciones y desarrollo económico. *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, v. 31, n. 122, p. 775-784.

SABOIA, João. (2001). *A dinâmica da descentralização industrial no Brasil*. Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto de Economia. 40 p. (Texto para discussão. IE/UFRJ; n. 452).

SANDRONI, Paulo. (Org.). (1999). *Novíssimo dicionário de economia*. São Paulo: Editora Best Seller.

SANTOS, Domingos. (2009). Teorias de inovação de base territorial. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter. *Compêndio de economia regional: teoria, temáticas e políticas*. Vol. 1. Parede, Portugal: Princípia Editora, Lda.

SANTOS, Fernando Genta dos; COLISTETE, Renato Perim. (2009). *Reavaliando o II PND: Uma Abordagem Quantitativa*. São Paulo: Departamento de Economia, FEA-USP. Disponível em <http://www.fea.usp.br/feaecon//media/livros/file_491> Acesso em: 27 fev. 2015.

SANTOS, Leandro Bruno. (2008). As diferentes trajetórias dos países de industrialização tardia asiáticos e latino-americanos. *Caderno Prudentino de Geografia*, v. 30, p. 71-97.

SANTOS, Milton. (1996). *A urbanização brasileira*. 3 ed. São Paulo: Hucitec.

SANTOS, Milton; SILVEIRA, María Laura (2001). *O Brasil-Território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro- São Paulo: Record.

SCATOLIN, Fabio Doria. et al. (2010). Análise do mapeamento e das políticas para arranjos produtivos locais no Estado do Paraná. In: RAMOS CAMPOS, Renato. et al. (Orgs.). *Políticas Estaduais para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers Serviços Editoriais Ltda. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/pesquisa/Consolidacao_APLs_Sul_Sudeste.pdf> Acesso em: 16 set. 2014.

SCHERER, Wilibaldo Josué Grüner; FOCHEZATTO Adelar. (2014). O padrão espacial das atividades intensivas em tecnologia nas microrregiões brasileiras entre os anos 2006 e 2010. *Revista Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos*, v. 08, n. 1, pp. 1-15.

- SCHNEIDER, Claércio Ivan. (2004). Vazio demográfico e colonização no Oeste do Paraná, 1946-1960: a Industrial Madeireira Colonizadora Rio Paraná – Maripá. *Revista GEONOTAS*. v. 8, n. 1.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. (1994). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. (1982). *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural. 169 p. (Série Os Economistas).
- SCHWARTZMAN, Jacques. (1975). A teoria da base de exportação e o desenvolvimento regional. In: HADDAD, Paulo Roberto. *Desequilíbrios regionais e descentralização industrial*. Rio de Janeiro: IPEA.
- SCOTT, Allen J. (1988). *New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and Western Europe*. London: Pion Limited.
- SCOTT, Allen J. (1986). High technology and territorial development: the rise of the Orange County Complex, *Urban Geography*, 7(1), pp. 3-45.
- SCOTT, Allen J.; STORPER, Michael. (1987). Industries de haute technologie et développement regional: revue critique et reformulation historique. *Revue Internationale des Sciences Sociales*. n. 112, pp. 237-256.
- SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (Org.). (2013). *Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2013*. 6. ed. Brasília, DF; DIEESE. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf>. Acesso em: nov. 2014.
- SECEX - SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR. (2015). *Estatísticas de comércio exterior – DEAEEX*. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1161&refr=1161>> Acesso em: 07 jan. 2015.
- SFMT - Secretaria da Fazenda do Município de Toledo. (2014). *Informações sobre as 20 maiores empresas em relação ao valor adicionado do município de Toledo de 2005 e 2013*. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <receita@toledo.pr.gov.br> em 12 ago. 2014.
- SHIKIDA, Pery Francisco Assis; PEROSA, Bruno Benzaquen. (2012). Álcool combustível no Brasil e *path dependence*. *Rev. Econ. Sociol. Rural* [online]. v. 50, n. 2, pp. 243-262. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032012000200003&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 13 mar. 2015.
- SILVA, Elisabeth Bortolaia. (1994) Brazilian fordismo in historical perspective, *Actes de Gerpisa*, n. 11, pg. 142-164. Disponível em <http://www2.cddc.vt.edu/digitalfordism/fordism_materials/Silva.pdf> Acesso em: 9 jan. 2015.
- SILVA, Elisabeth Bortolaia. (1991). *Refazendo a fábrica fordista*. São Paulo: Hucitec/FAPESP.

SILVA, Jorge Antonio Santos. (2004). *Turismo, crescimento e desenvolvimento: uma análise urbano regional baseada em cluster*. Tese (Doutorado) – Escola de Comunicações e Artes/USP.

SILVA, Mário Rui et al. (2009). Modelos de crescimento regional. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter. *Compêndio de economia regional: teoria, temáticas e políticas*. Vol. 1. Parede, Portugal: Princípia Editora, Lda.

SIMMIE, James. (2011). Learning regions. In: COOKE, Philip (Ed.). *Handbook of regional innovation and growth*. Glos, UK: Edward Elgar Publishing.

SIMÕES, Rodrigo Ferreira; CRUZ LIMA, Ana Carolina da. (2009). *Teorias do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica no pós-guerra: o caso do Brasil*. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar. 33p. (Texto para discussão; 358)

SINDIAVIPAR - Sindicato das Indústrias de Produtos Avícolas do Estado do Paraná. (2015). *Abatedouros de aves do Estado do Paraná*. Disponível em: <<http://www.sindiaVIPAR.com.br/index.php?modulo=16>> Acesso em: nov. 2015.

SMALL, John; WITHERICK, Michael. (1989). *A modern dictionary of geography*. 2 ed. Londres (UK): Edward Arnold.

SOJA, Edward W. (1993). *Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Zahar.

SOTUYO, Juan Carlos. (2014). *Entrevista: Diretor do Parque Tecnológico de Itaipu*. [jun. 2014]. Entrevistador: Lucir Reinaldo Alves. Foz do Iguaçu-PR: PTI. 1 arquivo .mp3 (55'56 min).

SOUZA, Carolina Carvalho Garcia de; ALVES, Lucir Reinaldo; PIFFER, Moacir. (2014). Reestruturação produtiva das mesorregiões do Brasil entre 1985 a 2010. *DRd – Desenvolvimento regional em Debate*. Ano 4, n. 1, p. 110-131, jan./jun.

SOUZA, Cristina B. de; PORTO JR., Sabino. (2009). Aglomerações: teoria e aplicação para a Região Sul. In: XXXVII Encontro Nacional de Economia, *Anais...*, ANPEC, Foz do Iguaçu (PR), 8 a 11 dez. Disponível em <<http://www.anpec.org.br/novosite/br/encontro-2009>>, Acesso em: 30 set. 2014.

SOUZA, José Augusto de. (2014). *Entrevista: Secretário da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Município de Toledo*. [jul. 2014]. Entrevistador: Lucir Reinaldo Alves. Toledo-PR: Prefeitura do Município de Toledo. 4 arquivos .mp3 (86'36 min).

SOUZA, Nali de Jesus de. (2005). Teoria dos polos, regiões inteligentes e sistemas regionais de inovação. *Análise*, Porto Alegre, v. 16, n. 1, p. 87-112 jan./jul.

SPOSITO, Eliseu Savério. (2007). Reestruturação produtiva e urbana no Estado de São Paulo. *Scripta Nova*. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. Barcelona: Universidad de Barcelona, v. 11, n. 245 (69).

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. (2006). O estudo das cidades médias brasileiras: uma proposta metodológica. In: Seminário Internacional de Estudos Urbanos, 5., 2006, Belo Horizonte. *Anais...* Belo Horizonte: PUC-Minas.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão; SPOSITO, Eliseu Savério. (2012). *Reestruturação econômica, reestruturação urbana e cidades médias*. In: XII Seminário da Rede Iberoamericana de Pesquisadores sobre Globalização e Território (RII), Belo Horizonte: UFMG. Disponível em <<http://www.rii.sei.ba.gov.br/artigos-do-xii-seminario-internacional-da-rii-em-bh-2012/>> Acesso em: 15 out. 2014.

STORPER, Michael. (2013). *Keys to the City: How economics, institutions, social interactions and politics shape the development of city-regions*. Princeton: Princeton University Press.

STORPER, Michael. (1998). *The regional world: territorial development in a global economy*. London, Guilford Press.

STORPER, Michael. (1994). Desenvolvimento territorial na economia global do aprendizado: o desafio dos países em desenvolvimento. In: RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz; SANTOS JÚNIOR, Orlando Alves dos (Org.). *Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 23-63.

STORPER, Michael. (1992). The limits to globalization: technology districts and international trade, *Economic Geography*, 68(1), pp. 60-93.

STORPER, Michael; SCOTT, Allen J. (1989). The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes. In: WOLCH, Jennifer; DEAR, Michael (Eds.). *The power of geography: how territory shapes social life*. London: Unwin Hyman.

SUZIGAN, Wilson; GARCIA, Renato; FURTADO, João. (2005). Sistemas locais de produção/ inovação: metodologias para identificação, estudos de caso e sugestões de políticas. In: DINIZ, Clélio Campolina; LEMOS, Mauro Borges (Ed.). *Economia e território*. Belo Horizonte: Editora UFMG.

THEIS, Ivo M.; KEISER, Wilfried. (1998). Globalização, acumulação flexível e novos movimentos sociais urbanos. *Boletim Goiano de Geografia*, n. 18, v. 1, p. 25-46, jan./dez.

THOMAS, Jean-Noël. (1987). Innovation et territoire, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n. 3, pp. 378-419.

TOLEDO. (2015a). *Planejamento Estratégico*. Disponível em <<https://www.toledo.pr.gov.br/portal/planejamento>> Acesso em: 13 jul. 2015.

TOLEDO. (2015b). *Agricultura, pecuária e abastecimento*. Disponível em <<https://www.toledo.pr.gov.br/portal/agricultura-pecuaria-e-abastecimento/agricultura-pecuaria-e-abastecimento>> Acesso em: 13 jul. 2015.

TOLEDO. (2015c). *Plano municipal da educação - PME 2015-2024*. Disponível em <http://www.toledo.pr.gov.br/sapl/sapl_documentos/norma_juridica/7149_texto_integral> Acesso em: 13 jul. 2015.

TOLEDO. (2015d). *Unioeste e Frigofish oficializam convênio para ampliação da empresa*. Disponível em <<http://toledo.portaldacidade.com/noticias/3351-unioeste-e-frigofish-oficializam-convenio-para-ampliacao-da-empresa>> Acesso em: 13 out. 2015.

TRATCH, Renato. (2014). *Entrevista: Diretor da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR)/Campus de Toledo*. [jul. 2014]. Entrevistador: Lucir Reinaldo Alves. Toledo-PR: PUCPR. 2 arquivos .mp3 (60'15 min).

TROJANER DE SÁ, Carlos Augusto. (2010). As relações entre a Dinamarca e a Liga Hanseática. *Revista Historiador - Especial História Antiga e Medieval*, n. 1, ano 03. Jul.

VALE, Mário. (2012). *Conhecimento, inovação e território*. Lisboa: Edições Colibri.

VALE, Mário. (1999). *Geografia da Indústria Automóvel num Contexto de Globalização. Imbricação Espacial do Sistema AutoEuropa*, Dissertação de Doutorado em Geografia Humana, Universidade de Lisboa, 486 pág.

VARGAS, Cilos Roberto. (2005). *Paraná: desenvolvimento e transportes*. 2005. 138 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

VELTZ, Pierre. (1996). *Mondialisation, villes et territoires: L'économie d'archipel*, Paris: PUF.

WACHOWICZ, Ruy Christovam. (1982). *Obrageros, mensus e colonos: história do oeste paranaense*. Curitiba: Ed. Vicentina.

ZANIN, Vanclei; COSTA, Rodrigo Morem da; FEIX, Rodrigo Daniel. (2013). *As aglomerações industriais do Rio Grande do Sul: identificação e seleção*. Porto Alegre: FEE.

GLOSSÁRIO

Emprego Formal/Informal: A RAIS e o IBGE consideram um emprego formal aquele cujo empregado possui carteira de trabalho assinada, corresponde aos vínculos empregatícios, estatutários e militares, do setor público ou privado. A carteira de trabalho assinada comprova o vínculo empregatício e assegura ao trabalhador todos os benefícios da legislação trabalhista (tais como o fundo de garantia, PIS, férias e 13º salário). São incluídos os contratos de trabalho regidos pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) ou estatutos próprios. Ao contrário, o empregado considerado informal é aquele trabalhador sem carteira assinada e por conta própria.

Maiores detalhes ver os conceitos de '*informal sector*' in Johnston et al. (1981), Small & Witherick (1989)

Empresa: Organização destinada à produção e/ou comercialização de bens e serviços para o mercado ou à intermediação deles no circuito económico, pondo em funcionamento o estabelecimento a que se vincula e tendo como titular o empresário. Independentemente da natureza do produto, a empresa define-se por seu estatuto jurídico, podendo ser pública, privada ou de economia mista. Uma empresa pode ser organizada de várias formas, dependendo da maneira como o capital se divide entre os proprietários. As empresas podem ser classificadas de acordo com a atividade económica que desenvolvem: empresas do setor primário (que obtêm os recursos a partir da natureza, como é o caso das agrícolas, pesqueiras, pecuárias ou de extração vegetal), as empresas do setor secundário (dedicadas à transformação de matérias-primas, como acontece com as industriais e as da construção civil) e as empresas do setor terciário (empresas que se dedicam à prestação de serviços ou ao comércio). Toda empresa deve estar inscrita no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ para serem consideradas legais/formais.

Maiores detalhes ver o conceito de '*firm*' em Small & Witherick (1989), de '*empresa pública*' e '*empresas privadas*' em Bannock, Baxter & Rees (1987) e de '*empresa*', '*empresa pública*' e '*empresa privada*' em Sandroni (1999).

Estabelecimento: O estabelecimento empresarial é o instrumento de que se vale o empresário (o titular da empresa) para a consecução da finalidade produtiva. É assim um dos elementos da empresa, podendo esta ter um ou vários estabelecimentos, seja do setor industrial ou de serviços. Também deve possuir um CNPJ.

Pessoas ocupadas: De acordo com os Censos Demográficos do IBGE são consideradas como ocupada as pessoas de 10 anos ou mais que, na semana de referência, exerceram algum trabalho durante pelo menos uma hora completa na semana de referência, ou que tinha trabalho remunerado do qual estavam temporariamente afastadas nessa semana.

Modelo de produção: Neste trabalho, a ênfase será dada as características das empresas associadas ao processo produtivo, às condições técnicas e das escolhas locativas. Dois são os modelos de produção que mais marcaram as diferenças nos processos produtivos durante o século XX: o Modelo de Produção Fordista (ou tradicional) e o Modelo de Produção Flexível. Enquanto o primeiro apresentou como características mais marcantes a inserção da máquina, o aumento da produtividade do trabalho, a produção verticalizada e da grande escala (grandes empresas) e o aumento do uso de tecnologias (destacando-se os setores do aço, automóveis, metalmeccânica, química, material elétrico, petroquímico), o segundo modelo caracterizou-se pelo aumento das inovações, das especializações produtivas a partir da terceirização de funções, da importância das PME e das grandes empresas globalizadas (setores: microeletrônica, informática, telemática, biotecnologia, aeronáutica).

Maiores detalhes ver os conceitos de ‘*mode of production*’ em Johnston et al. (1981), Small & Witherick (1989), e Gregory et al. (2009).

Subcontratação: São contratos realizados por empresas relacionados à fase produtiva, da atividade principal, e assume duas formas: a *subcontratação de capacidade (ou conjuntural)*, onde a empresa recorre a outras empresas do mesmo setor para responder a um aumento (mais ou menos temporário) da procura de um determinado bem, de forma que não precisa alterar a sua estrutura organizativa e produtiva (exemplos: produtos minerais não metálicos e de bens de equipamentos); e a *subcontratação de especialidade (ou estrutural)*, que ocorre quando há uma empresa líder do processo produtivo, e outras são contratadas para elaborar determinadas fases que a empresa líder não tem estruturas para fazê-las; fases que incorporam tarefas de mão de obra intensiva; fases muito especializadas associadas a uma mão de obra qualificada ou cuja produtividade do trabalho é baixa (exemplos: confeções, calçados, etc.).

Maiores detalhes ver Marques da Costa (1992).

Terceirização ou *outsourcing* (de terceiros): Prática empresarial de contratar externamente, isto é, com outras empresas, produtos e serviços necessários ao seu processo produtivo. Geralmente, as atividades terceirizadas estão relacionadas com atividades periféricas ou complementares a uma empresa, embora em certos casos a terceirização ocorra na atividade fim de uma empresa. Quando a externalização de funções estiver relacionada com a atividade

fim utilizar-se-á o termo subcontratação, ou seja, subcontratam-se empresas terceiras para produzir partes do processo produtivo do produto final. A terceirização, entretanto, estará relacionada apenas com os serviços de apoio e não ligados diretamente à produção. A terceirização está bastante relacionada com a redução dos custos de produção, não apenas pelo barateamento das despesas com mão de obra - pois muitas vezes o acordo coletivo estabelecido numa empresa estipula um piso salarial bem superior ao existente no mercado para certas categorias de trabalhadores - como também pela racionalização de custos com a redução, por exemplo, de estoques. Terceiriza-se segurança, limpeza, transporte de funcionários, logística, a escrituração contábil e fiscal, o departamento de pessoal, a auditoria interna, etc. O objetivo é que qualquer serviço que não esteja diretamente ligado à atividade principal da empresa seja repassado a terceiros. Existem grandes empresas que terceirizaram toda a administração, incluindo a área de faturamento, de cobrança e até o financeiro. Assim, o processo de terceirização (e geralmente das atividades relacionadas à prestação de serviços), ou seja, o aumento das atividades realizadas por outras empresas pode levar a um processo de terciarização da economia, conforme será ressaltado no próximo conceito.

Maiores detalhes ver o conceito de *'terceirização'* em Sandroni (1999) e *'outsourcing'* em Gregory et al. (2009).

Terciarização (do terciário): O fenómeno da terciarização, ou seja, a migração para o setor de serviços, é cada vez mais evidente na economia mundial. Trata-se de uma extensão das grandes transformações provocadas pela globalização, que se intensificou nos últimas décadas do século XX. Do ponto de vista estrutural observa-se um processo de migração, principalmente no PIB e no emprego, das atividades do setor primário (agricultura e pecuária) e secundário (indústria), para o setor terciário (comércio e serviços). (DICIONÁRIO DE ECONOMIA, com os setores de produção)

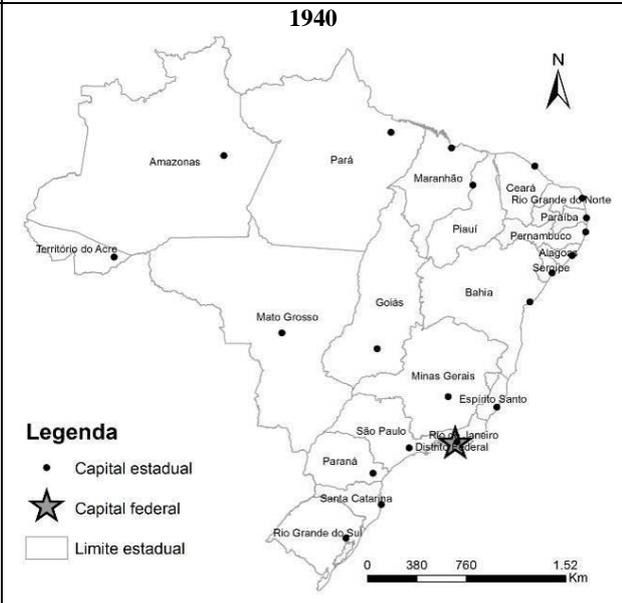
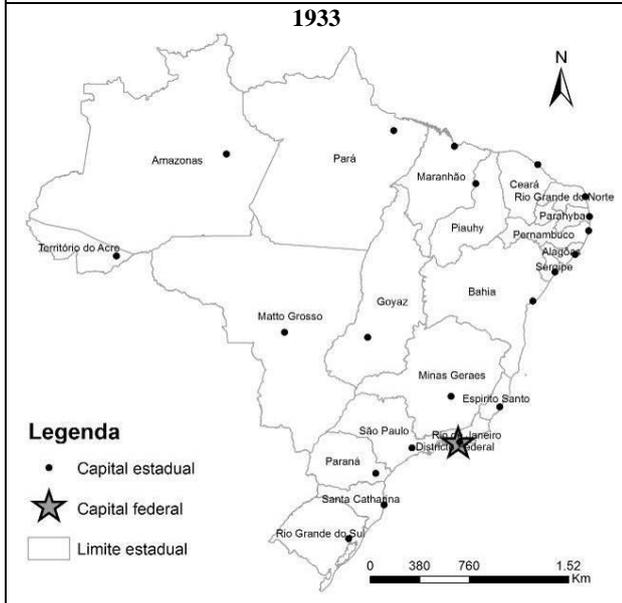
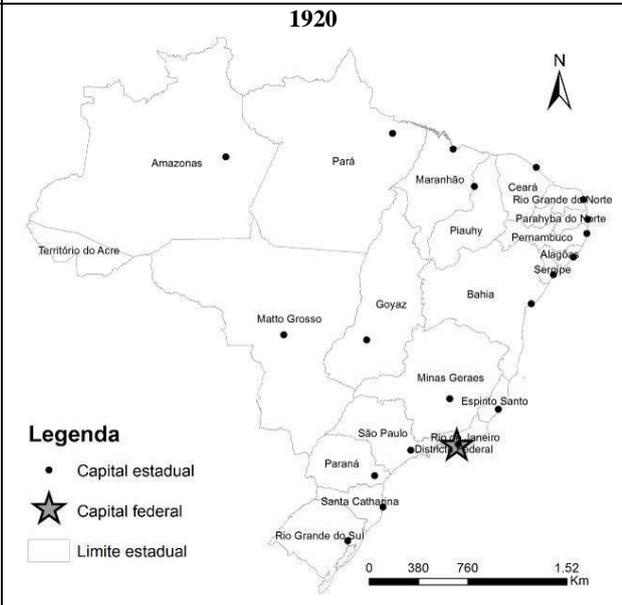
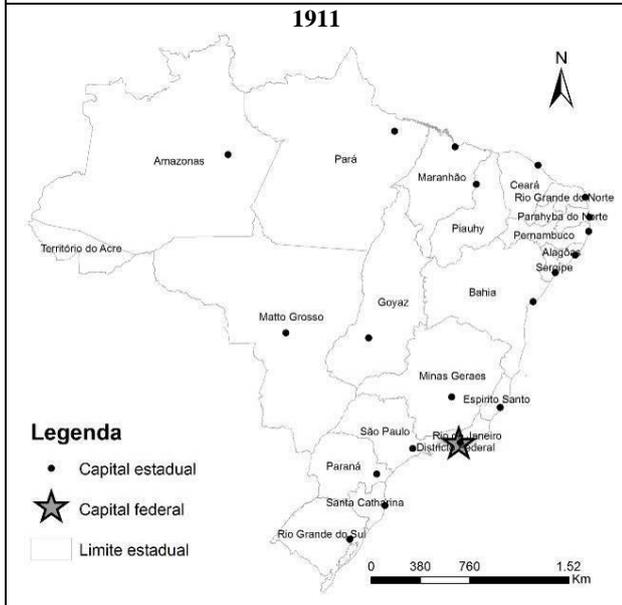
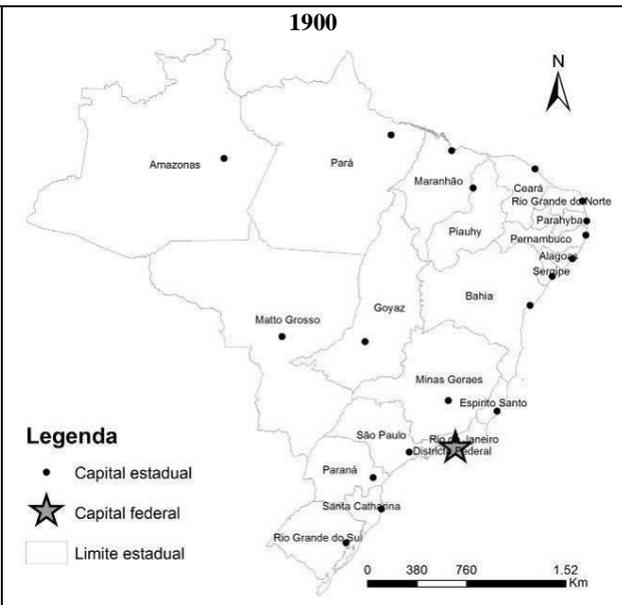
Maiores detalhes ver os conceitos de *'tertiary sector'* e *'development-stage model'* em Small & Witherick (1989), e de *'serviços'* e *'setores de produção'* em Sandroni (1999).

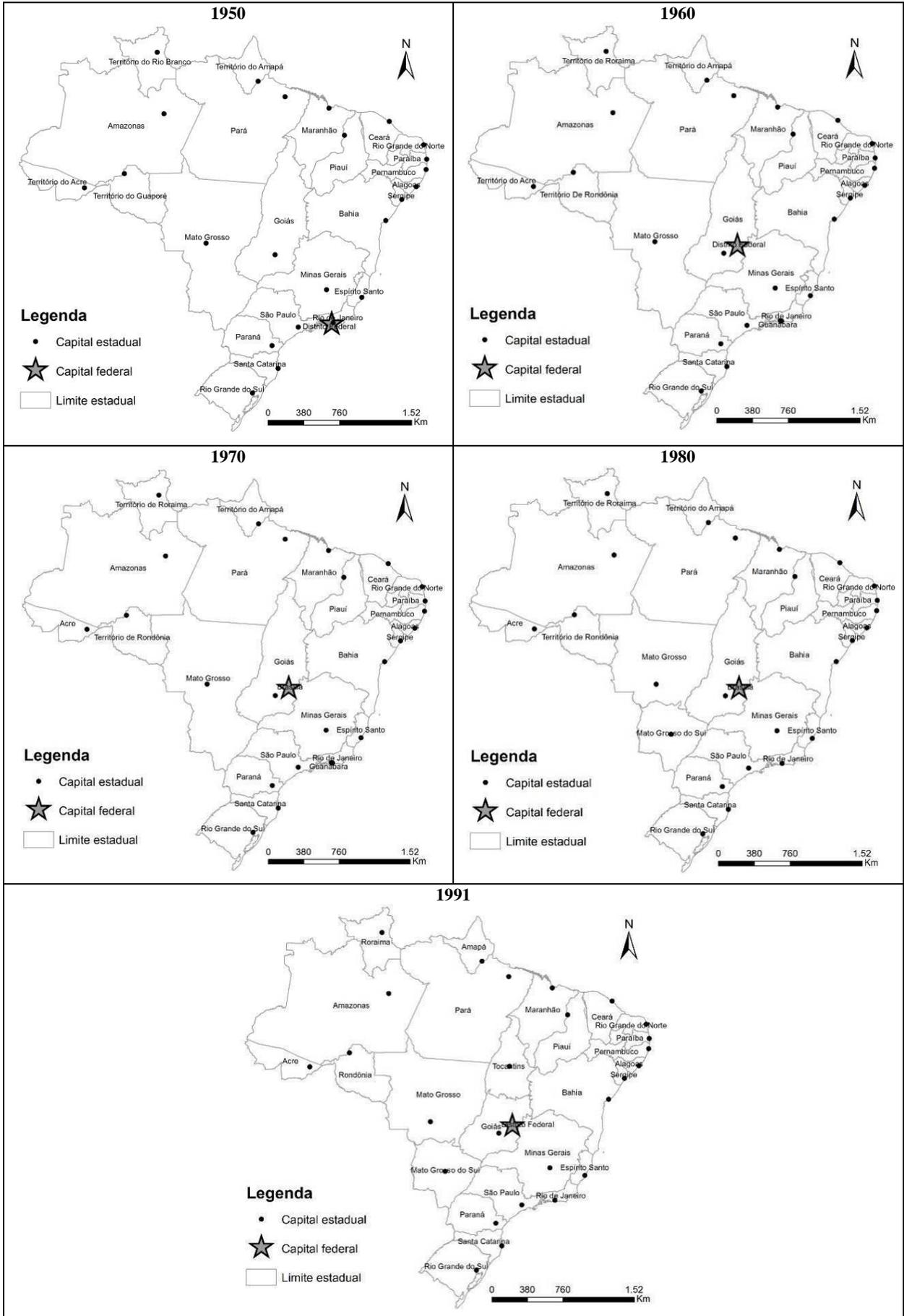
Urbanização: Corresponde ao processo pelo qual a população urbana aumenta em relação à população total. No Brasil o processo de urbanização foi intensificado a partir de 1970 com a mecanização do meio rural e com a expulsão de população do campo para a cidade. Com isso, a urbanização se tornou ainda mais um processo constitutivo e transformador da organização espacial e, num contexto de globalização, comportando fenómenos que deram origem a configurações espaciais bastante distintas. Para se calcular uma taxa para a urbanização, o mais comum é verificar a percentagem da população da área urbana em relação à população total.

Maiores detalhes ver os conceitos de *'urbanization'* em Johnston et al. (1981), Small & Witherick (1989), Gregory et al. (2009) e de *'urbanização'* em Sandroni (1999).

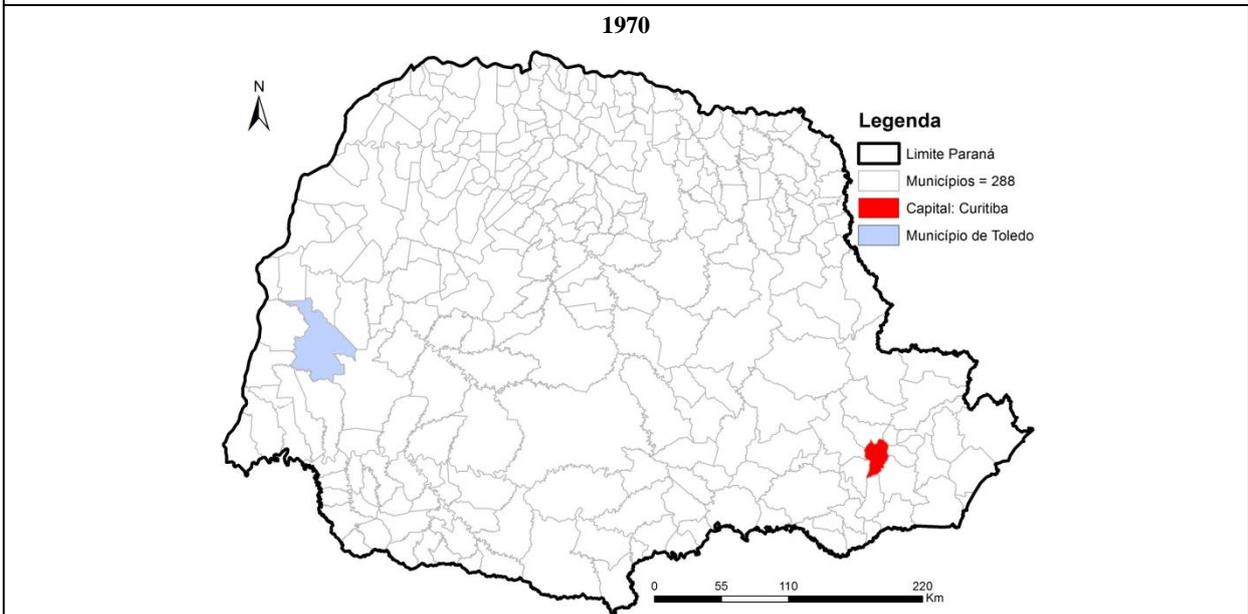
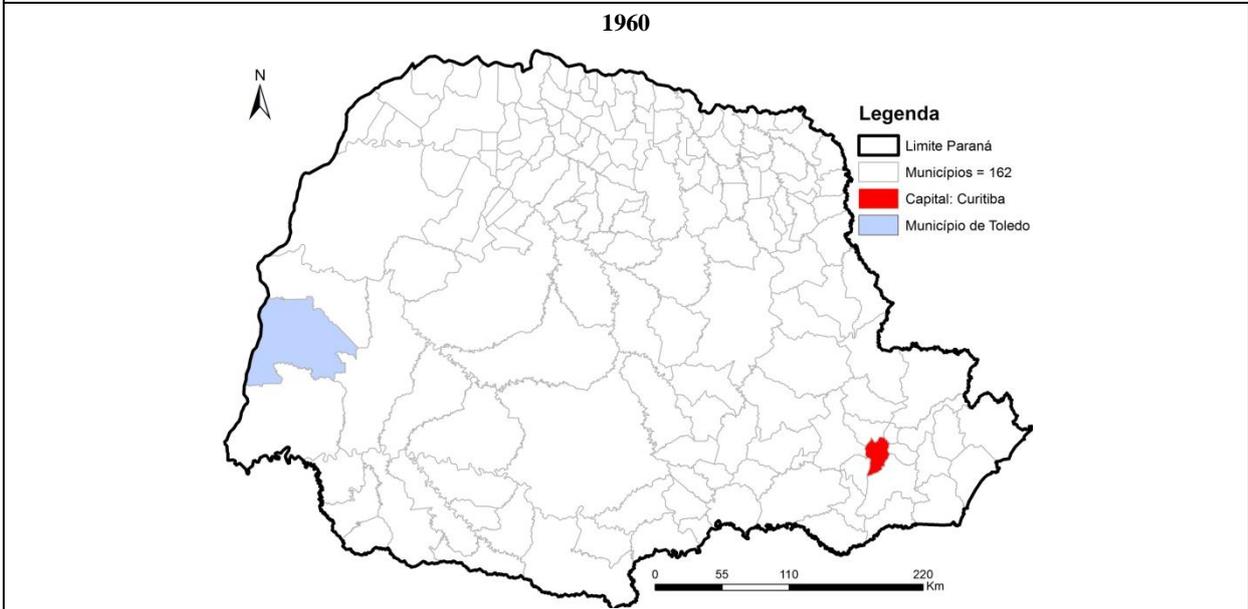
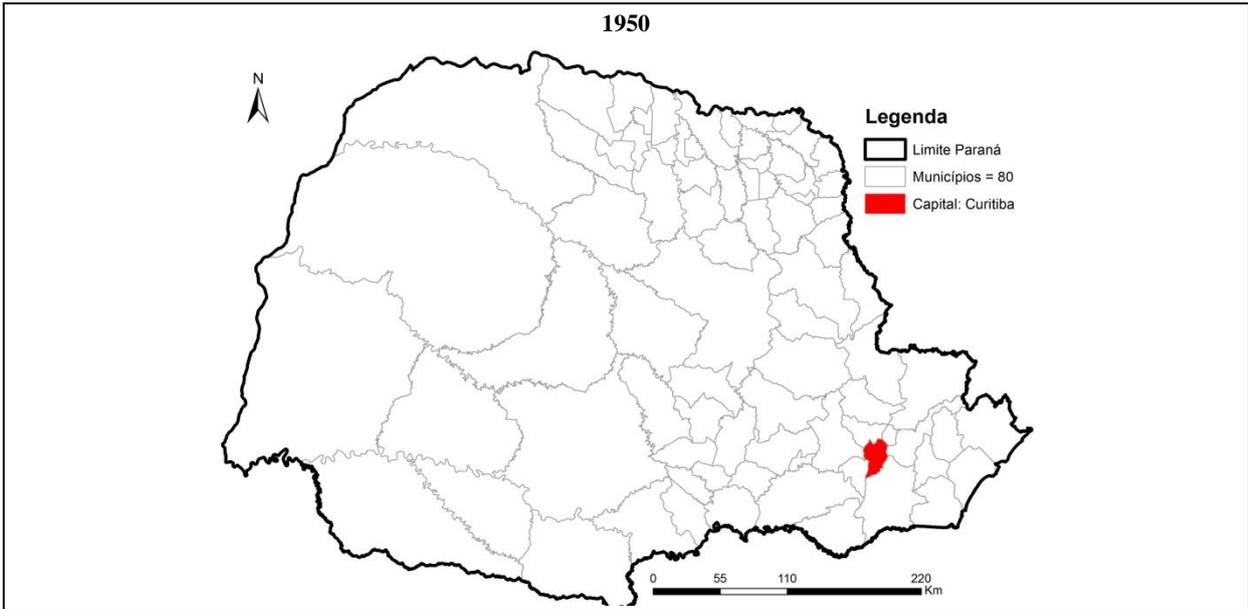
ANEXOS

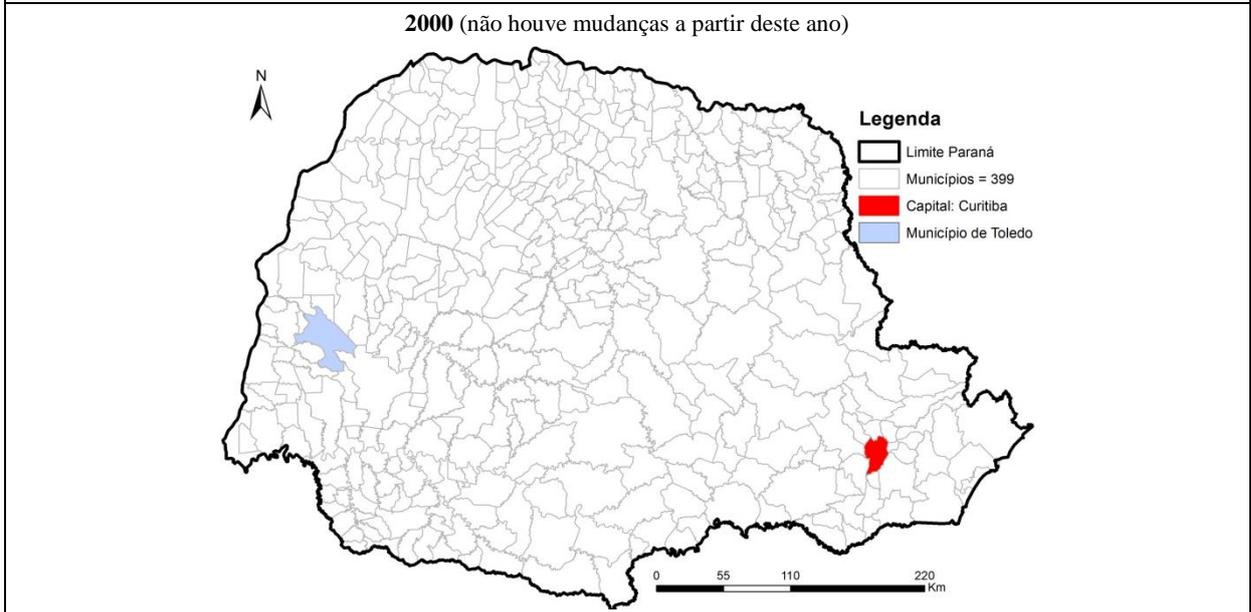
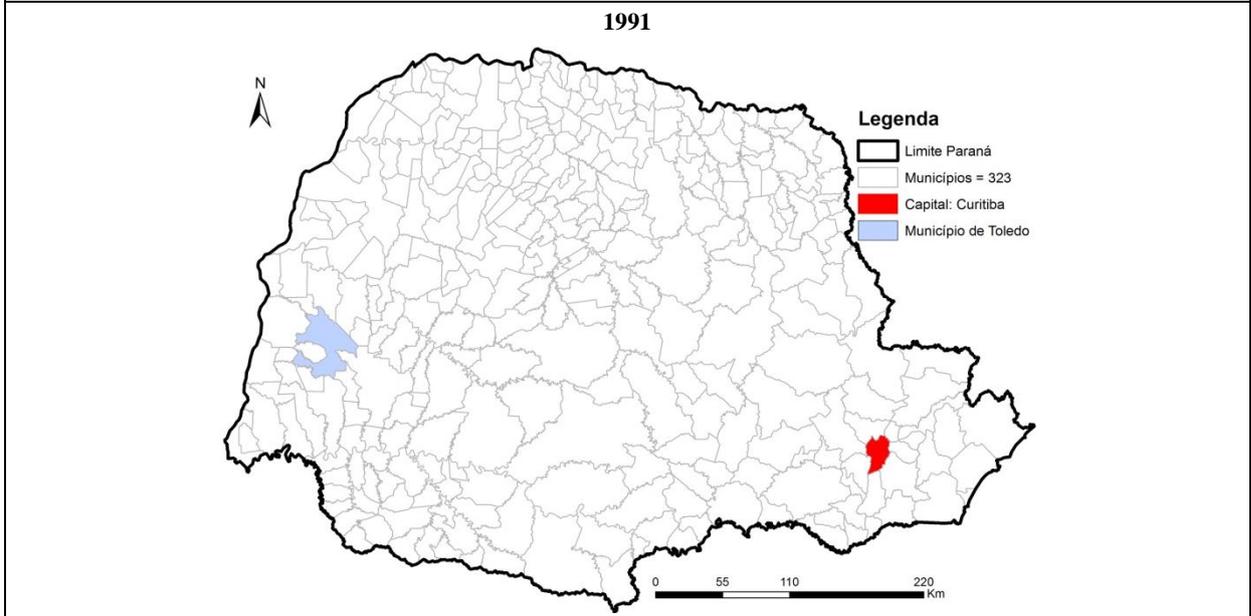
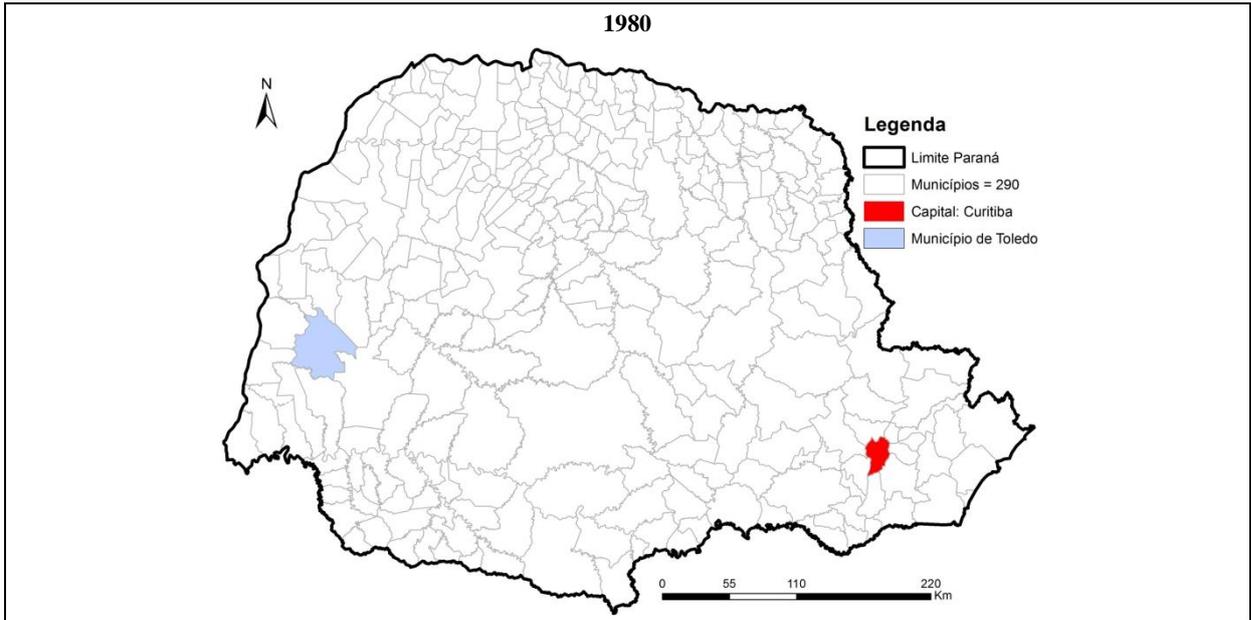
**Anexo I - Evolução da divisão estadual do Brasil
entre 1872 e 1991**





**Anexo II - Evolução da divisão municipal do
Estado do Paraná entre 1950 e 2000**





**Anexo III - Relação NACE Rev. 1.1 por
intensidade de tecnologia dos setores**

ANÁLISE RESUMIDA DA DIVISÃO SETORIAL POR INTENSIDADE DE TECNOLOGIA SEGUNDO NACE Rev. 1.1

Setor	Grande subsetor	Subsetores incluídos
Setor Primário	Agropecuária	Agricultura, pecuária, caça e serviços relacionados; produção florestal; pesca e aquicultura.
Setor Secundário	Indústrias extrativas	Extração de carvão mineral, de petróleo e gás natural, de minerais metálicos, de minerais não metálicos, e atividades de apoio à extração de minerais.
	Indústria da construção civil	Construção e incorporação de edifícios; obras de infraestrutura, e serviços especializados para construção.
	SIUP - Serviços Industriais de Utilidade Pública	Eletricidade e gás; e água, esgoto, e atividades de gestão de resíduos e descontaminação.
	IAT - Indústrias de alta tecnologia	Fabricação de produtos farmacêuticos; fabricação de máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático da informação; fabricação de equipamento e de aparelhos de rádio, televisão e comunicação; fabricação de aparelhos e instrumentos médico-cirúrgicos, ortopédicos, de precisão, de ótica e de relojoaria; fabricação de aeronaves e veículos espaciais.
	IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia	Fabricação de produtos químicos; fabricação de máquinas e equipamentos; fabricação de aparelhos elétricos; fabricação de veículos automotores, reboques e semirreboques; fabricação de outro material de transporte.
	IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia	Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear; fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas; fabricação de outros produtos minerais não metálicos; indústria metalúrgica de base; fabricação de produtos metálicos; construção e reparação naval.
	IBT - Indústrias de baixa tecnologia	Indústrias alimentares e das bebidas; indústria do tabaco; fabricação de têxteis; indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos e pele com pelo; curtimento e acabamento de peles sem pelo e de calçados; indústrias da madeira e da cortiça e suas obras, exceto mobiliário; fabricação de pasta, papel e cartão e seus artigos; edição, impressão e reprodução de suportes de informação gravados; fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras; reciclagem.
Setor Terciário	SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia	Correios e telecomunicações; atividades informáticas e conexas; investigação e desenvolvimento.
	SIC - Serviços intensivos em conhecimento	Transporte por água; transportes aéreos; intermediação financeira; seguros, fundos de pensões e de outras atividades complementares de segurança social; atividades auxiliares de intermediação financeira; atividades imobiliárias; aluguel de máquinas e de equipamentos sem pessoal e de bens pessoais e domésticos; outras atividades de serviços prestados principalmente as empresas; educação; saúde e ação social; atividades recreativas, culturais e desportivas.
	SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento	Comércio, manutenção e reparação de veículos, automóveis e motocicletas; comércio e retalho de combustíveis para veículos; comércio por grosso e agentes do comércio, exceto de veículos, automóveis e motocicletas; comércio a retalho; reparação de bens pessoais e domésticos; alojamento e alimentação; transportes terrestres; transportes por oleodutos ou gasodutos; atividades anexas e auxiliares dos transportes; agências de viagens de turismo; administração pública, defesa e segurança social obrigatória; saneamento, higiene pública e atividades similares; atividades associativas diversas; outras atividades de serviços; empregados domésticos; organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais.

ANÁLISE DETALHADA DA DIVISÃO SETORIAL POR INTENSIDADE DE TECNOLOGIA SEGUNDO NACE Rev. 1.1

Secção A	Agricultura, produção animal, caça e silvicultura
01	Agricultura, produção animal, caça e atividades dos serviços relacionados
01.1	Agricultura
01.11	Cultura de cereais e outras culturas, n.e.
01.12	Horticultura, especialidades hortícolas e produtos de viveiro
01.13	Culturas de frutos, de frutos de casca rija, de produtos destinados à preparação de bebidas e de especiarias
01.2	Produção animal
01.21	Bovinicultura
01.22	Criação de gado ovino, caprino, cavalar, asinino e muar
01.23	Suinicultura
01.24	Avicultura
01.25	Outra produção animal
01.3	Produção agrícola e animal associadas
01.30	Produção agrícola e animal associadas
01.4	Atividades dos serviços relacionados com a agricultura e com a produção animal, exceto serviços de veterinária; atividades de plantação e manutenção de jardins e espaços verdes
01.41	Atividades dos serviços relacionados com a agricultura; atividades de plantação e manutenção de jardins e de espaços verdes
01.42	Atividades dos serviços relacionados com a produção animal, excepto serviços de veterinária
01.5	Caça, repovoamento cinegético e atividades dos serviços relacionados
01.50	Caça, repovoamento cinegético e actividades dos serviços relacionados

02	Silvicultura, exploração florestal e atividades dos serviços relacionados
02.0	Silvicultura, exploração florestal e atividades dos serviços relacionados
02.01	Silvicultura e exploração florestal
02.02	Atividades dos serviços relacionados com a silvicultura e a exploração florestal
Secção B	Pesca
05	Pesca, aquacultura e atividades dos serviços relacionados
05.0	Pesca, aquacultura e atividades dos serviços relacionados
05.01	Pesca e atividades dos serviços relacionados
05.02	Aquacultura
Secção C	Indústrias extractivas
Sub. CA	Extracção de produtos energéticos
10	Extracção de hulha, linhite e turfa
10.1	Extracção e aglomeração de hulha
10.10	Extracção e aglomeração de hulha
10.2	Extracção e aglomeração de linhite
10.20	Extracção e aglomeração de linhite
10.3	Extracção e aglomeração de turfa
10.30	Extracção e aglomeração de turfa
11	Extracção de petróleo bruto, gás natural e atividades dos serviços relacionados, exceto a prospeção
11.1	Extracção de petróleo bruto e gás natural
11.10	Extracção de petróleo bruto e gás natural
11.2	Atividades dos serviços relacionados com a extracção de petróleo e gás, exceto a prospeção
11.20	Atividades dos serviços relacionados com a extracção de petróleo e gás, exceto a prospeção
12	Extracção de minérios de urânio e de tório
12.0	Extracção de minérios de urânio e de tório
12.00	Extracção de minérios de urânio e de tório
Sub. CB	Indústrias extractivas, com excepção da extracção de produtos energéticos
13	Extracção e preparação de minérios metálicos
13.1	Extracção e preparação de minérios de ferro
13.10	Extracção e preparação de minérios de ferro
13.2	Ext. e preparação de minérios metálicos não ferrosos, exceto minérios de urânio e de tório
13.20	Extracção e preparação de minérios metálicos não ferrosos, exceto minérios de urânio e de tório
14	Outras indústrias extrativas
14.1	Extracção de pedra
14.11	Extracção de rochas ornamentais e de outras pedras de construção
14.12	Extracção de calcário, gesso e cré
14.13	Extracção de ardósia
14.2	Extracção de areias e argilas
14.21	Extracção de saibro, areia e pedra britada
14.22	Extracção de argilas e caulino
14.3	Extracção de minerais para a indústria química e para a fabricação de adubos
14.30	Extracção de minerais para a indústria química e para a fabricação de adubos
14.4	Extracção e refinação de sal
14.40	Extracção e refinação de sal
14.5	Outras indústrias extrativas, n.e.
14.50	Outras indústrias extractivas, n.e.
Secção E	Produção e distribuição de electricidade, gás e água
40	Produção e distribuição de electricidade, gás, vapor e água quente
40.1	Produção, transporte e distribuição de electricidade
40.11	Produção de electricidade
40.12	Transporte de electricidade
40.13	Distribuição e comércio de electricidade
40.2	Produção e distribuição de gás por condutas
40.21	Produção de gás
40.22	Distribuição e comércio de combustíveis gasosos por condutas
40.3	Produção e distribuição de vapor e água quente; produção de gelo
40.30	Produção e distribuição de vapor e água quente; produção de gelo
41	Captação, tratamento e distribuição de água
41.0	Captação, tratamento e distribuição de água
41.00	Captação, tratamento e distribuição de água
Secção F	Construção

45	Construção
45.1	Preparação dos locais de construção
45.11	Demolição e terraplenagens
45.12	Perfurações e sondagens
45.2	Construção de edifícios (no todo ou em parte); engenharia civil
45.21	Construção geral de edifícios e engenharia civil
45.22	Construção de coberturas
45.23	Construção de autoestradas, estradas, vias férreas, aeroportos e instalações desportivas
45.24	Engenharia hidráulica
45.25	Outras obras especializadas de construção
45.3	Instalações especiais
45.31	Instalação eléctrica
45.32	Obras de isolamento
45.33	Instalação de canalizações e de climatização
45.34	Instalações, n.e.
45.4	Atividades de acabamento
45.41	Estucagem
45.42	Montagem de trabalhos de carpintaria e de caixilharia
45.43	Revestimento de pavimentos e de paredes
45.44	Pintura e colocação de vidros
45.45	Actividades de acabamento, n.e.
45.5	Aluguer de equipamento de construção e de demolição com operador
45.50	Aluguer de equipamento de construção e de demolição com operador

INDÚSTRIAS DE ALTA TECNOLOGIA

24.4 Fabricação de produtos farmacêuticos;
30 Fabricação de máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático da informação;
32 Fabricação de equipamento e aparelhos de rádio, de televisão e de comunicação;
33 Fabricação de aparelhos e instrumentos médico-cirúrgicos, ortopédicos, de precisão, de ótica e de relojoaria;
35.3 Fabricação de aeronaves e de veículos espaciais.

24.4	Fabricação de produtos farmacêuticos
24.41	Fabricação de produtos farmacêuticos de base
24.42	Fabricação de preparações farmacêuticas
30	Fabricação de máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático da informação
30.0	Fabricação de máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático da informação
30.01	Fabricação de máquinas de escritório
30.02	Fabricação de computadores e de outro equipamento informático
32	Fabricação de equipamento e aparelhos de rádio, de televisão e de comunicação
32.1	Fabricação de componentes electrónicos
32.10	Fabricação de componentes electrónicos
32.2	Fabricação de aparelhos emissores de rádio e de televisão e aparelhos de telefonia e telegrafia por fios
32.20	Fabricação de aparelhos emissores de rádio e de televisão e aparelhos de telefonia e telegrafia por fios
32.3	Fabricação de aparelhos receptores e material de rádio e de televisão, aparelhos de ravação ou reprodução de som e de imagens e de material associado
32.30	Fabricação de aparelhos receptores e material de rádio e de televisão, aparelhos de gravação ou reprodução de som e de imagens e de material associado
33	Fabricação de aparelhos e instrumentos médico-cirúrgicos, ortopédicos, de precisão, de óptica e de relojoaria
33.1	Fabricação de material médico-cirúrgico e ortopédico
33.10	Fabricação de material médico-cirúrgico e ortopédico
33.2	Fabricação de instrumentos e aparelhos de medida, verificação, controlo, navegação e outros fins (excepto de controlo de processos industriais)
33.20	Fabricação de instrumentos e aparelhos de medida, verificação, controlo, navegação e outros fins (excepto de controlo de processos industriais)
33.3	Fabricação de equipamento de controlo de processos industriais
33.30	Fabricação de equipamento de controlo de processos industriais
33.4	Fabricação de material óptico, fotográfico e cinematográfico
33.40	Fabricação de material óptico, fotográfico e cinematográfico
33.5	Fabricação de relógios e material de relojoaria
33.50	Fabricação de relógios e material de relojoaria
35.3	Fabricação de aeronaves e de veículos espaciais
35.30	Fabricação de aeronaves e de veículos espaciais

INDÚSTRIAS DE MÉDIA ALTA TECNOLOGIA

24 Fabricação de produtos químicos, excluindo 24.4 Fabricação de produtos farmacêuticos;
29 Fabricação de máquinas e equipamentos, n.e.;
31 Fabricação de máquinas e aparelhos elétricos, n.e.;
34 Fabricação de veículos automóveis, reboques e semirreboques;
35 Fabricação de outro material de transporte, excluindo 35.1 Construção e reparação naval, e 35.3 Fabricação de aeronaves e de veículos espaciais.

24 Fabricação de produtos químicos

24.1 Fabricação de produtos químicos de base

- 24.11 Fabricação de gases industriais
- 24.12 Fabricação de corantes e pigmentos
- 24.13 Fabricação de outros produtos químicos inorgânicos de base
- 24.14 Fabricação de outros produtos químicos orgânicos de base
- 24.15 Fabricação de adubos e de compostos azotados
- 24.16 Fabricação de matérias plásticas sob formas primárias
- 24.17 Fabricação de borracha sintética sob formas primárias

24.2 Fabricação de pesticidas e outros produtos agroquímicos

- 24.20 Fabricação de pesticidas e outros produtos agroquímicos

24.3 Fabricação de tintas, vernizes e produtos similares; mastiques; tintas de impressão

- 24.30 Fabricação de tintas, vernizes e produtos similares; mastiques; tintas de impressão

24.5 Fabricação de sabões e detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene

- 24.51 Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento
- 24.52 Fabricação de perfumes, de cosméticos e de produtos de higiene

24.6 Fabricação de outros produtos químicos

- 24.61 Fabricação de explosivos e artigos de pirotecnia
- 24.62 Fabricação de colas e gelatinas
- 24.63 Fabricação de óleos essenciais
- 24.64 Fabricação de produtos químicos para fotografia
- 24.65 Fabricação de suportes de informação não gravados
- 24.66 Fabricação de outros produtos químicos, n.e.

24.7 Fabricação de fibras sintéticas ou artificiais

- 24.70 Fabricação de fibras sintéticas ou artificiais

29 Fabricação de máquinas e equipamentos, n.e.

29.1 Fabricação de máquinas e equipamentos para a produção e utilização de energia mecânica (excepto motores para aeronaves, automóveis e motociclos)

- 29.11 Fabricação de motores e turbinas
- 29.12 Fabricação de bombas e compressores
- 29.13 Fabricação de torneiras e válvulas
- 29.14 Fabricação de rolamentos, de engrenagens e de outros órgãos de transmissão

29.2 Fabricação de máquinas de uso geral

- 29.21 Fabricação de fornos e queimadores
- 29.22 Fabricação de equipamento de elevação e de movimentação
- 29.23 Fabricação de equipamento não doméstico para refrigeração e ventilação
- 29.24 Fabricação de outras máquinas de uso geral, n.e.

29.3 Fabricação de máquinas e de tractores para a agricultura, pecuária e silvicultura

- 29.31 Fabricação de tractores agrícolas
- 29.32 Fabricação de outras máquinas para a agricultura, pecuária e silvicultura

29.4 Fabricação de máquinas-ferramentas

- 29.41 Fabricação de máquinas-ferramentas eléctricas portáteis
- 29.42 Fabricação de outras máquinas-ferramentas para metais
- 29.43 Fabricação de outras máquinas-ferramentas, n.e.

29.5 Fabricação de outras máquinas e equipamento para uso específico

- 29.51 Fabricação de máquinas para a metalurgia
- 29.52 Fabricação de máquinas para as indústrias extractivas e para a construção
- 29.53 Fabricação de máquinas para as indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco
- 29.54 Fabricação de máquinas para as indústrias têxtil, do vestuário e do couro
- 29.55 Fabricação de máquinas para as indústrias do papel e do cartão
- 29.56 Fabricação de outras máquinas e equipamento para uso específico, n.e.

29.6 Fabricação de armas e munições

- 29.60 Fabricação de armas e munições

29.7 Fabricação de aparelhos para uso doméstico, n.e.

- 29.71 Fabricação de electrodomésticos
- 29.72 Fabricação de aparelhos não eléctricos para uso doméstico

31 Fabricação de máquinas e aparelhos eléctricos, n.e.

31.1 Fabricação de motores, geradores e transformadores eléctricos

- 31.10 Fabricação de motores, geradores e transformadores eléctricos

31.2 Fabricação de material de distribuição e de controlo para instalações eléctricas

- 31.20 Fabricação de material de distribuição e de controlo para instalações eléctricas

- 31.3 Fabricação de fios e cabos isolados**
 - 31.30 Fabricação de fios e cabos isolados
- 31.4 Fabricação de acumuladores e de pilhas eléctricas**
 - 31.40 Fabricação de acumuladores e de pilhas eléctricas
- 31.5 Fabricação de lâmpadas eléctricas e de outro material de iluminação**
 - 31.50 Fabricação de lâmpadas eléctricas e de outro material de iluminação
- 31.6 Fabricação de outro equipamento eléctrico**
 - 31.61 Fabricação de equipamento eléctrico para motores e veículos
 - 31.62 Fabricação de outro equipamento eléctrico, n.e.
- 34 Fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques**
 - 34.1 Fabricação de veículos automóveis**
 - 34.10 Fabricação de veículos automóveis
 - 34.2 Fabricação de carroçarias, reboques e semi-reboques**
 - 34.20 Fabricação de carroçarias, reboques e semi-reboques
 - 34.3 Fabricação de componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores**
 - 34.30 Fabricação de componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores
- 35 Fabricação de outro material de transporte**
 - 35.2 Fabricação e reparação de material circulante para caminhos-de-ferro**
 - 35.20 Fabricação e reparação de material circulante para caminhos-de-ferro
 - 35.4 Fabricação de motociclos e bicicletas**
 - 35.41 Fabricação de motociclos
 - 35.42 Fabricação de bicicletas
 - 35.43 Fabricação de veículos para inválidos
 - 35.5 Fabricação de outro material de transporte, n.e.**
 - 35.50 Fabricação de outro material de transporte, n.e.

INDÚSTRIAS DE MÉDIA BAIXA TECNOLOGIA

23 Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear;
 25 até 28 Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas; Fabricação de outros produtos minerais não metálicos; Indústrias metalúrgicas de base; Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamento;
 35.1 Construção e reparação naval.

- 23 Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear**
 - 23.1 Fabricação de coque**
 - 23.10 Fabricação de coque
 - 23.2 Fabricação de produtos petrolíferos refinados**
 - 23.20 Fabricação de produtos petrolíferos refinados
 - 23.3 Tratamento de combustível nuclear**
 - 23.30 Tratamento de combustível nuclear
- 25 Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas**
 - 25.1 Fabricação de artigos de borracha**
 - 25.11 Fabricação de pneus e câmaras-de-ar
 - 25.12 Reconstrução de pneus
 - 25.13 Fabricação de produtos de borracha, n.e.
 - 25.2 Fabricação de artigos de matérias plásticas**
 - 25.21 Fabricação de chapas, folhas, tubos e perfis de plástico
 - 25.22 Fabricação de embalagens de plástico
 - 25.23 Fabricação de artigos de plástico para a construção
 - 25.24 Fabricação de artigos de plástico, n.e.
- 26 Fabricação de outros produtos minerais não metálicos**
 - 26.1 Fabricação de vidro e artigos de vidro**
 - 26.11 Fabricação de vidro plano
 - 26.12 Moldagem e transformação de vidro plano
 - 26.13 Fabricação de vidro de embalagem e cristalaria (vidro oco)
 - 26.14 Fabricação de fibras de vidro
 - 26.15 Fabricação e transformação de outro vidro (inclui vidro técnico)
 - 26.2 Fabricação de produtos cerâmicos não refratários (exceto os destinados à construção) e refratários**
 - 26.21 Fabricação de artigos cerâmicos de uso doméstico e ornamental
 - 26.22 Fabricação de artigos cerâmicos para usos sanitários
 - 26.23 Fabricação de isoladores e peças isolantes em cerâmica
 - 26.24 Fabricação de outros produtos em cerâmica para usos técnicos
 - 26.25 Fabricação de outros produtos cerâmicos não refratários (excepto os destinados à construção)
 - 26.26 Fabricação de produtos cerâmicos refratários
 - 26.3 Fabricação de azulejos, ladrilhos, mosaicos e placas de cerâmica**
 - 26.30 Fabricação de azulejos, ladrilhos, mosaicos e placas de cerâmica
 - 26.4 Fabricação de tijolos, telhas e de outros produtos de barro para a construção**

26.40	Fabricação de tijolos, telhas e de outros produtos de barro para a construção
26.5	Fabricação de cimento, cal e gesso
26.51	Fabricação de cimento
26.52	Fabricação de cal
26.53	Fabricação de gesso
26.6	Fabricação de produtos de betão, gesso, cimento e marmorite
26.61	Fabricação de produtos de betão para a construção
26.62	Fabricação de produtos de gesso para a construção
26.63	Fabricação de betão pronto
26.64	Fabricação de argamassas
26.65	Fabricação de produtos de fibrocimento
26.66	Fabricação de outros produtos de betão, gesso, cimento e marmorite
26.7	Serragem, corte e acabamento de rochas ornamentais e de outras pedras de construção
26.70	Serragem, corte e acabamento de rochas ornamentais e de outras pedras de construção
26.8	Fabricação de outros produtos minerais não metálicos
26.81	Fabricação de produtos abrasivos
26.82	Fabricação de outros produtos minerais não metálicos, n.e.
27	Indústrias metalúrgicas de base
27.1	Siderurgia e fabricação de ferro-ligas
27.10	Siderurgia e fabricação de ferro-ligas
27.2	Fabricação de tubos
27.21	Fabricação de tubos de ferro fundido
27.22	Fabricação de tubos de aço
27.3	Outras atividades da primeira transformação do ferro e do aço
27.31	Estiragem a frio
27.32	Laminagem a frio de arco ou banda
27.33	Perfilagem a frio
27.34	Trefilagem
27.4	Obtenção e primeira transformação de metais não ferrosos
27.41	Obtenção e primeira transformação de metais preciosos
27.42	Obtenção e primeira transformação de alumínio
27.43	Obtenção e primeira transformação de chumbo, zinco e estanho
27.44	Obtenção e primeira transformação de cobre
27.45	Obtenção e primeira transformação de metais não ferrosos, n.e.
27.5	Fundição de metais ferrosos e não ferrosos
27.51	Fundição de ferro fundido
27.52	Fundição de aço
27.53	Fundição de metais leves
27.54	Fundição de metais não ferrosos, n.e.
28	Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamento
28.1	Fabricação de elementos de construção em metal
28.11	Fabricação de estruturas de construção metálicas
28.12	Fabricação de portas, janelas e elementos similares em metal
28.2	Fabricação de reservatórios, recipientes, caldeiras e radiadores metálicos para aquecimento central
28.21	Fabricação de reservatórios e recipientes metálicos
28.22	Fabricação de caldeiras e radiadores para aquecimento central
28.3	Fabricação de geradores de vapor (exceto caldeiras para aquecimento central)
28.30	Fabricação de geradores de vapor (excepto caldeiras para aquecimento central)
28.4	Fabricação de produtos forjados, estampados e laminados; metalurgia dos pós
28.40	Fabricação de produtos forjados, estampados e laminados; metalurgia dos pós
28.5	Tratamento e revestimento de metais; atividades de mecânica geral
28.51	Tratamento e revestimento de metais
28.52	Actividades de mecânica geral
28.6	Fabricação de cutelaria, ferramentas e ferragens
28.61	Fabricação de cutelaria
28.62	Fabricação de ferramentas manuais
28.63	Fabricação de fechaduras, dobradiças e de outras ferragens
28.7	Fabricação de outros produtos metálicos
28.71	Fabricação de embalagens metálicas pesadas
28.72	Fabricação de embalagens metálicas ligeiras
28.73	Fabricação de produtos de arame
28.74	Fabricação de rebites, parafusos, molas e correntes metálicas
28.75	Fabricação de outros produtos metálicos, n.e.
35.1	Construção e reparação naval
35.11	Construção e reparação de embarcações, excepto de recreio e desporto
35.12	Construção e reparação de embarcações de recreio e desporto

INDÚSTRIAS DE BAIXA TECNOLOGIA

15 até 22 Indústrias alimentares e das bebidas; Indústria do tabaco; Fabricação de têxteis; Indústria do vestuário; preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pelo; Curtimenta e acabamento de peles sem pelo; fabricação de artigos de viagem, marroquinaria, artigos de correeiro, seleiro e calçado; Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras, exceto mobiliário; fabricação de obras de espartaria e de cestaria; Fabricação de pasta, de papel e cartão e seus artigos; Edição, impressão e reprodução de suportes de informação gravados;

36 até 37 Fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n.e.; Reciclagem.

- 15 Indústrias alimentares e das bebidas**
 - 15.1 Abate de animais, preparação e conservação de carne e de produtos à base de carne**
 - 15.11 Abate de gado (produção de carne)
 - 15.12 Abate de aves e de coelhos (produção de carne)
 - 15.13 Fabricação de produtos à base de carne
 - 15.2 Indústria transformadora da pesca e da aquicultura**
 - 15.20 Indústria transformadora da pesca e da aquicultura
 - 15.3 Indústria de conservação de frutos e de produtos hortícolas**
 - 15.31 Preparação e conservação de batatas
 - 15.32 Fabricação de sumos de frutos e de produtos hortícolas
 - 15.33 Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas, n.e.
 - 15.4 Produção de óleos e gorduras animais e vegetais**
 - 15.41 Produção de óleos e gorduras brutos
 - 15.42 Refinação de óleos e gorduras
 - 15.43 Fabricação de margarinas e de gorduras alimentares similares
 - 15.5 Indústria de lacticínios**
 - 15.51 Indústrias do leite e derivados
 - 15.52 Fabricação de gelados e sorvetes
 - 15.6 Transformação de cereais e leguminosas; fabricação de amidos, féculas e de produtos afins**
 - 15.61 Transformação de cereais e leguminosas
 - 15.62 Fabricação de amidos, féculas e produtos afins
 - 15.7 Fabricação de alimentos compostos para animais**
 - 15.71 Fabricação de alimentos para animais de criação
 - 15.72 Fabricação de alimentos para animais de estimação
 - 15.8 Fabricação de outros produtos alimentares**
 - 15.81 Panificação e pasteleria
 - 15.82 Fabricação de bolachas, biscoitos, tostas e pasteleria de conservação
 - 15.83 Indústria do açúcar
 - 15.84 Indústria do cacau, do chocolate e dos produtos de confeitaria
 - 15.85 Fabricação de massas alimentícias, cuscuz e similares
 - 15.86 Indústria do café e do chá
 - 15.87 Fabricação de condimentos e temperos
 - 15.88 Fabricação de alimentos homogeneizados e dietéticos
 - 15.89 Fabricação de outros produtos alimentares, n.e.
 - 15.9 Indústria das bebidas**
 - 15.91 Fabricação de bebidas alcoólicas destiladas
 - 15.92 Produção de álcool etílico de fermentação
 - 15.93 Indústria do vinho
 - 15.94 Fabricação de cidra e outras bebidas fermentadas de frutos
 - 15.95 Fabricação de vermouths e de outras bebidas fermentadas não destiladas
 - 15.96 Fabricação de cerveja
 - 15.97 Fabricação de malte
 - 15.98 Produção de águas minerais e de bebidas refrescantes não alcoólicas
- 16 Indústria do tabaco**
 - 16.0 Indústria do tabaco**
 - 16.00 Indústria do tabaco
- 17 Fabricação de têxteis**
 - 17.1 Preparação e fiação de fibras têxteis**
 - 17.11 Preparação e fiação de fibras do tipo algodão
 - 17.12 Preparação e fiação de fibras do tipo lã cardada
 - 17.13 Preparação e fiação de fibras do tipo lã penteada
 - 17.14 Preparação e fiação de fibras do tipo linho
 - 17.15 Preparação e fiação da seda e preparação e texturização de filamentos sintéticos e artificiais
 - 17.16 Fabricação de linhas de costura
 - 17.17 Preparação e fiação de outras fibras têxteis
 - 17.2 Tecelagem de têxteis**
 - 17.21 Tecelagem de fio do tipo algodão
 - 17.22 Tecelagem de fio do tipo lã cardada
 - 17.23 Tecelagem de fio do tipo lã penteada
 - 17.24 Tecelagem de fio do tipo seda
 - 17.25 Tecelagem de fio de outros têxteis
 - 17.3 Acabamento de têxteis**
 - 17.30 Acabamento de têxteis
 - 17.4 Fabricação de artigos têxteis confeccionados, exceto vestuário**

17.40	Fabricação de artigos têxteis confeccionados, excepto vestuário
17.5	Outras indústrias têxteis
17.51	Fabricação de tapetes e carpetes
17.52	Fabricação de cordoaria e redes
17.53	Fabricação de não tecidos e respectivos artigos, excepto vestuário
17.54	Outras indústrias têxteis, n.e.
17.6	Fabricação de tecidos de malha
17.60	Fabricação de tecidos de malha
17.7	Fabricação de artigos de malha
17.71	Fabricação de meias e similares de malha
17.72	Fabricação de pulôveres, casacos e artigos similares de malha
18	Indústria do vestuário; preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pelo
18.1	Confeção de artigos de vestuário em couro
18.10	Confeção de artigos de vestuário em couro
18.2	Confeção de outros artigos e acessórios de vestuário
18.21	Confeção de vestuário de trabalho e de uniformes
18.22	Confeção de outro vestuário exterior
18.23	Confeção de vestuário interior
18.24	Confeção de outros artigos e acessórios de vestuário, n.e.
18.3	Preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pelo
18.30	Preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pelo
19	Curtimenta e acabamento de peles sem pelo; fabricação de artigos de viagem, marroquinaria, artigos de correio, seleiro e calçado
19.1	Curtimenta e acabamento de peles sem pelo
19.10	Curtimenta e acabamento de peles sem pelo
19.2	Fabricação de artigos de viagem e de uso pessoal, de marroquinaria, de correio e de seleiro
19.20	Fabricação de artigos de viagem e de uso pessoal, de marroquinaria, de correio e de seleiro
19.3	Indústria do calçado
19.30	Indústria do calçado
20	Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras, exceto mobiliário; fabricação de obras de espartaria e de cestaria
20.1	Serração, aplainamento e impregnação da madeira
20.10	Serração, aplainamento e impregnação da madeira
20.2	Fabricação de folheados, contraplacados, painéis lamelados, de partículas, de fibras e de outros painéis
20.20	Fabricação de folheados, contraplacados, painéis lamelados, de partículas, de fibras e de outros painéis
20.3	Fabricação de obras de carpintaria para a construção
20.30	Fabricação de obras de carpintaria para a construção
20.4	Fabricação de embalagens de madeira
20.40	Fabricação de embalagens de madeira
20.5	Fabricação de outras obras de madeira; fabricação de artigos de cortiça, de espartaria e cestaria
20.51	Fabricação de outras obras de madeira
20.52	Fabricação de artigos de cortiça, de espartaria e cestaria
21	Fabricação de pasta, de papel e cartão e seus artigos
21.1	Fabricação de pasta, de papel e cartão (exceto canelado)
21.11	Fabricação de pasta
21.12	Fabricação de papel e de cartão (excepto canelado)
21.2	Fabricação de papel e de cartão canelados e de artigos de papel e de cartão
21.21	Fabricação de papel e de cartão canelados e de embalagens de papel e cartão
21.22	Fabricação de artigos de papel para uso doméstico e sanitário
21.23	Fabricação de artigos de papel para papelaria
21.24	Fabricação de papel de parede
21.25	Fabricação de artigos de pasta de papel, de papel e de cartão, n.e.
22	Edição, impressão e reprodução de suportes de informação gravados
22.1	Edição
22.11	Edição de livros
22.12	Edição de jornais
22.13	Edição de revistas e de outras publicações periódicas
22.14	Edição de gravações de som
22.15	Edição, n.e.
22.2	Impressão e atividades dos serviços relacionados com a impressão
22.21	Impressão de jornais
22.22	Impressão, n.e.
22.23	Encadernação
22.24	Actividades de preparação da impressão
22.25	Actividades auxiliares relacionadas com a impressão
22.3	Reprodução de suportes gravados
22.31	Reprodução de gravações de som

- 22.32 Reprodução de gravações vídeo
- 22.33 Reprodução de suportes informáticos

36 Fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n.e.

36.1 Fabricação de mobiliário e de colchões

- 36.11 Fabricação de cadeiras e assentos
- 36.12 Fabricação de mobiliário para escritório e comércio
- 36.13 Fabricação de mobiliário de cozinha
- 36.14 Fabricação de mobiliário para outros fins
- 36.15 Fabricação de colchoaria

36.2 Fabricação de joalheria, ourivesaria e artigos similares

- 36.21 Cunhagem de moedas
- 36.22 Fabricação de joalheria, ourivesaria e artigos similares, n.e.

36.3 Fabricação de instrumentos musicais

- 36.30 Fabricação de instrumentos musicais

36.4 Fabricação de artigos de desporto

- 36.40 Fabricação de artigos de desporto

36.5 Fabricação de jogos e de brinquedos

- 36.50 Fabricação de jogos e de brinquedos

36.6 Indústrias transformadoras, n.e.

- 36.61 Fabricação de bijuterias
- 36.62 Fabricação de vassouras, escovas e pincéis
- 36.63 Outras indústrias transformadoras, n.e.

37 Reciclagem

37.1 Reciclagem de sucata e de desperdícios metálicos

- 37.10 Reciclagem de sucata e de desperdícios metálicos

37.2 Reciclagem de desperdícios não metálicos

- 37.20 Reciclagem de desperdícios não metálicos

SERVIÇOS INTENSIVOS EM CONHECIMENTO E ALTA TECNOLOGIA (SICAT)

- 64 Correios e telecomunicações;
- 72 Atividades informáticas e conexas;
- 73 Investigação e desenvolvimento.

64 Correios e telecomunicações

64.1 Actividades dos correios

- 64.11 Actividades dos correios nacionais
- 64.12 Actividades postais independentes dos correios nacionais

64.2 Telecomunicações

- 64.20 Telecomunicações

72 Actividades informáticas e conexas

72.1 Consultoria em equipamento informático

- 72.10 Consultoria em equipamento informático

72.2 Consultoria e elaboração de programação informática

- 72.21 Edição de programas informáticos (software)
- 72.22 Outras actividades de consultoria em programação informática

72.3 Processamento de dados

- 72.30 Processamento de dados

72.4 Actividades de bancos de dados

- 72.40 Actividades de bancos de dados

72.5 Manutenção e reparação de máquinas de escritório, de contabilidade e de material informático

- 72.50 Manutenção e reparação de máquinas de escritório, de contabilidade e de material informático

72.6 Outras actividades conexas à informática

- 72.60 Outras actividades conexas à informática

73 Investigação e desenvolvimento

73.1 Investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais

- 73.10 Investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais

73.2 Investigação e desenvolvimento das ciências sociais e humanas

- 73.20 Investigação e desenvolvimento das ciências sociais e humanas

SERVIÇOS INTENSIVOS EM CONHECIMENTO (SIC)

61 Transportes por água;
62 Transportes aéreos;
65 até 67 Intermediação financeira, exceto seguros e fundos de pensões; Seguros, fundos de pensões e outras atividades complementares de segurança social; Atividades auxiliares de intermediação financeira;
70 até 71 Atividades imobiliárias; Aluguer de máquinas e de equipamentos sem pessoal e de bens pessoais e domésticos;
74 Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas;
80 Educação;
85 Saúde e ação social;
92 Atividades recreativas, culturais e desportivas.

61	Transportes por água
61.1	Transportes marítimos
61.10	Transportes marítimos
61.2	Transportes por vias navegáveis interiores
61.20	Transportes por vias navegáveis interiores
62	Transportes aéreos
62.1	Transportes aéreos regulares
62.10	Transportes aéreos regulares
62.2	Transportes aéreos não regulares
62.20	Transportes aéreos não regulares
62.3	Transportes espaciais
62.30	Transportes espaciais
65	Intermediação financeira, excepto seguros e fundos de pensões
65.1	Intermediação monetária
65.11	Banco central
65.12	Outra intermediação monetária
65.2	Outra intermediação financeira
65.21	Locação financeira
65.22	Outras actividades de crédito
65.23	Outra intermediação financeira, n.e.
66	Seguros, fundos de pensões e outras actividades complementares de segurança social
66.0	Seguros, fundos de pensões e outras actividades complementares de segurança social
66.01	Seguros de vida e outras actividades complementares de segurança social
66.02	Fundos de pensões e regimes profissionais complementares
66.03	Seguros não vida
67	Actividades auxiliares de intermediação financeira
67.1	Actividades auxiliares de intermediação financeira, excepto seguros e fundos de pensões
67.11	Administração de mercados financeiros
67.12	Mediação na negociação de títulos (corretagem)
67.13	Actividades auxiliares de intermediação financeira, n.e.
67.2	Actividades auxiliares de seguros e de fundos de pensões
67.20	Actividades auxiliares de seguros e de fundos de pensões
70	Actividades imobiliárias
70.1	Actividades imobiliárias por conta própria
70.11	Promoção e venda imobiliária
70.12	Compra e venda de bens imobiliários
70.2	Arrendamento de bens imobiliários
70.20	Arrendamento de bens imobiliários
70.3	Actividades imobiliárias por conta de outrem
70.31	Mediação imobiliária
70.32	Administração de imóveis por conta de outrem
71	Aluguer de máquinas e de equipamentos sem pessoal e de bens pessoais e domésticos
71.1	Aluguer de veículos automóveis
71.10	Aluguer de veículos automóveis
71.2	Aluguer de outro meio de transporte
71.21	Aluguer de outro meio de transporte terrestre
71.22	Aluguer de meio de transporte marítimo e fluvial
71.23	Aluguer de meio de transporte aéreo
71.3	Aluguer de máquinas e equipamentos
71.31	Aluguer de máquinas e equipamentos agrícolas
71.32	Aluguer de máquinas e equipamentos para a construção e engenharia civil
71.33	Aluguer de máquinas e equipamentos de escritório (inclui computadores)
71.34	Aluguer de máquinas e equipamentos, n.e.
71.4	Aluguer de bens de uso pessoal e doméstico, n.e.
71.40	Aluguer de bens de uso pessoal e doméstico, n.e.
74	Outras actividades de serviços prestados principalmente às empresas
74.1	Actividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria; consultoria fiscal; estudos de mercado

e sondagens de opinião; consultoria empresarial e de gestão; gestão de sociedades de participações sociais (holdings)

- 74.11 Actividades jurídicas
- 74.12 Actividades de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal
- 74.13 Estudos de mercado e sondagens de opinião
- 74.14 Actividades de consultoria para os negócios e a gestão
- 74.15 Actividades das sociedades gestoras de participações sociais (holdings)

74.2 Actividades de arquitectura, de engenharia e técnicas afins

- 74.20 Actividades de arquitectura, de engenharia e técnicas afins

74.3 Actividades de ensaios e análises técnicas

- 74.30 Actividades de ensaios e análises técnicas

74.4 Publicidade

- 74.40 Publicidade

74.5 Selecção e colocação de pessoal

- 74.50 Selecção e colocação de pessoal

74.6 Actividades de investigação e segurança

- 74.60 Actividades de investigação e segurança

74.7 Actividades de limpeza industrial

- 74.70 Actividades de limpeza industrial

74.8 Outras actividades de serviços prestados principalmente às empresas

- 74.81 Actividades fotográficas
- 74.82 Actividades de embalagem
- 74.85 Actividades de secretariado e tradução
- 74.86 Actividades dos centros de chamadas
- 74.87 Outras actividades de serviços prestados principalmente às empresas, n.e.

80 Educação

80.1 Ensino pré-escolar e básico (1º ciclo)

- 80.10 Ensino pré-escolar e básico (1º ciclo)

80.2 Ensino básico (2º e 3º ciclos) e secundário

- 80.21 Ensino básico (2º e 3º ciclos) e secundário geral
- 80.22 Ensino secundário técnico e profissional

80.3 Ensino superior

- 80.30 Ensino superior

80.4 Ensino para adultos e outras actividades educativas

- 80.41 Escolas de condução e pilotagem
- 80.42 Ensino para adultos e outras actividades educativas, n.e.

85 Saúde e acção social

85.1 Actividades de saúde humana

- 85.11 Actividades de estabelecimentos de saúde com internamento
- 85.12 Actividades de prática clínica em ambulatório
- 85.13 Actividades de medicina dentária e odontologia
- 85.14 Outras actividades de saúde humana

85.2 Actividades veterinárias

- 85.20 Actividades veterinárias

85.3 Actividades de acção social

- 85.31 Acção social com alojamento
- 85.32 Acção social sem alojamento

92 Actividades recreativas, culturais e desportivas

92.1 Actividades cinematográficas e de vídeo

- 92.11 Produção de filmes e de vídeos e actividades técnicas de pós-produção
- 92.12 Distribuição de filmes e de vídeos
- 92.13 Projecção de filmes e de vídeos

92.2 Actividades de rádio e televisão

- 92.20 Actividades de rádio e televisão

92.3 Outras actividades artísticas e de espectáculo

- 92.31 Actividades de teatro, música e outras actividades artísticas e literárias
- 92.32 Gestão de salas de espectáculos e actividades conexas
- 92.33 Parques de diversão
- 92.34 Outras actividades de espectáculo, n.e.

92.4 Actividades de agências de notícias

- 92.40 Actividades de agências de notícias

92.5 Actividades das bibliotecas, arquivos, museus e outras actividades culturais

- 92.51 Actividades das bibliotecas e arquivos
- 92.52 Actividades dos museus e conservação de locais e de monumentos históricos
- 92.53 Actividades dos jardins botânicos e zoológicos e das reservas naturais

92.6 Actividades desportivas

- 92.61 Gestão de instalações desportivas
- 92.62 Outras actividades desportivas

92.7 Outras actividades recreativas

- 92.71 Lotarias e outros jogos de aposta
- 92.72 Outras actividades recreativas, n.e.

SERVIÇOS POUCO INTENSIVOS EM CONHECIMENTO (SPIC)

50 até 52 Comércio, manutenção e reparação de veículos automóveis e motociclos; comércio a retalho de combustíveis para veículos automóveis; Comércio por grosso e agentes do comércio, exceto de veículos automóveis e motociclos; Comércio a retalho (exceto de veículos automóveis, motociclos e combustíveis para veículos); reparação de bens pessoais e domésticos;

55 Alojamento e restauração (restaurantes e similares);

60 Transportes terrestres; transportes por oleodutos ou gasodutos (pipe-lines);

63 Atividades anexas e auxiliares dos transportes; atividades de viagem e de turismo;

75 Administração pública, defesa e segurança social obrigatória;

90 Saneamento, higiene pública e atividades similares;

91 Atividades associativas diversas, n.e.;

93 Outras atividades de serviços;

95 até 97 Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico; Atividades de produção de bens pelas famílias para uso próprio; Atividades de produção de serviços pelas famílias para uso próprio;

99 Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais.

50 Comércio, manutenção e reparação de veículos automóveis e motociclos; comércio a retalho de combustíveis para veículos automóveis

50.1 Comércio de veículos automóveis

50.10 Comércio de veículos automóveis

50.2 Manutenção e reparação de veículos automóveis

50.20 Manutenção e reparação de veículos automóveis

50.3 Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis

50.30 Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis

50.4 Comércio, manutenção e reparação de motociclos, de suas peças e acessórios

50.40 Comércio, manutenção e reparação de motociclos, de suas peças e acessórios

50.5 Comércio a retalho de combustível para veículos a motor

50.50 Comércio a retalho de combustível para veículos a motor

51 Comércio por grosso e agentes do comércio, exceto de veículos automóveis e motociclos

51.1 Agentes do comércio

- 51.11 Agentes do comércio por grosso de matérias-primas agrícolas e têxteis, animais vivos e produtos semiacabados
- 51.12 Agentes do comércio por grosso de combustíveis, minérios, metais e de produtos químicos para a indústria
- 51.13 Agentes do comércio por grosso de madeira e materiais de construção
- 51.14 Agentes do comércio por grosso de máquinas, equipamento industrial, embarcações e aeronaves
- 51.15 Agentes do comércio por grosso de mobiliário, artigos para uso doméstico e ferragens
- 51.16 Agentes do comércio por grosso de têxteis, vestuário, calçado e artigos de couro
- 51.17 Agentes do comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco
- 51.18 Agentes especializados do comércio por grosso de produtos, n.e.
- 51.19 Agentes do comércio por grosso misto sem predominância

51.2 Comércio por grosso de produtos agrícolas brutos e animais vivos

- 51.21 Comércio por grosso de cereais, sementes e alimentos para animais
- 51.22 Comércio por grosso de flores e plantas
- 51.23 Comércio por grosso de animais vivos
- 51.24 Comércio por grosso de peles e couro
- 51.25 Comércio por grosso de tabaco em bruto

51.3 Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco

- 51.31 Comércio por grosso de fruta e de produtos hortícolas
- 51.32 Comércio por grosso de carne e produtos à base de carne
- 51.33 Comércio por grosso de leite e derivados, ovos, azeite, óleos e gorduras alimentares
- 51.34 Comércio por grosso de bebidas
- 51.35 Comércio por grosso de tabaco
- 51.36 Comércio por grosso de açúcar, chocolate e produtos de confeitaria
- 51.37 Comércio por grosso de café, chá, cacau e especiarias
- 51.38 Comércio por grosso de outros produtos alimentares
- 51.39 Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares, bebidas e tabaco

51.4 Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco

- 51.41 Comércio por grosso de têxteis
- 51.42 Comércio por grosso de vestuário e calçado
- 51.43 Comércio por grosso de electrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão
- 51.44 Comércio por grosso de louças em cerâmica e em vidro, papel de parede e produtos de limpeza
- 51.45 Comércio por grosso de perfumes e de produtos de higiene
- 51.46 Comércio por grosso de produtos farmacêuticos
- 51.47 Outro comércio por grosso de bens de consumo

51.5 Comércio por grosso de bens intermédios (não agrícolas), de desperdícios e de sucata

- 51.51 Comércio por grosso de combustíveis sólidos, líquidos e gasosos e produtos derivados
- 51.52 Comércio por grosso de minérios e de metais
- 51.53 Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário
- 51.54 Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento

	51.55	Comércio por grosso de produtos químicos
	51.56	Comércio por grosso de bens intermédios (não agrícolas), n.e.
	51.57	Comércio por grosso de desperdícios e sucata
	51.8	Comércio por grosso de máquinas e equipamentos
	51.81	Comércio por grosso de máquinas-ferramentas
	51.82	Comércio por grosso de máquinas para a indústria extrativa, construção e engenharia civil
	51.83	Comércio por grosso de máquinas para a indústria têxtil, máquinas de costura e de tricotar
	51.84	Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos (software)
	51.85	Comércio por grosso de outras máquinas e material de escritório
	51.86	Comércio por grosso de outras componentes e equipamentos para electrónicos
	51.87	Comércio por grosso de outras máquinas para a indústria, comércio e navegação
	51.88	Comércio por grosso de máquinas e outros equipamentos agrícolas
	51.9	Comércio por grosso, n.e.
	51.90	Comércio por grosso, n.e.
52		Comércio a retalho (exceto de veículos automóveis, motociclos e combustíveis para veículos); reparação de bens pessoais e domésticos
	52.1	Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados
	52.11	Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados, com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco
	52.12	Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados, sem predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco
	52.2	Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco em estabelecimentos especializados
	52.21	Comércio a retalho de frutas e produtos hortícolas
	52.22	Comércio a retalho de carne e produtos à base de carne
	52.23	Comércio a retalho de peixe, crustáceos e moluscos
	52.24	Comércio a retalho de pão, de produtos de pastelaria e de confeitaria
	52.25	Comércio a retalho de bebidas
	52.26	Comércio a retalho de tabaco
	52.27	Outro comércio a retalho de produtos alimentares em estabelecimentos especializados
	52.3	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, médicos, cosméticos e de higiene
	52.31	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos (farmácias)
	52.32	Comércio a retalho de produtos médicos e ortopédicos
	52.33	Comércio a retalho de produtos cosméticos e de higiene
	52.4	Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados
	52.41	Comércio a retalho de têxteis
	52.42	Comércio a retalho de vestuário
	52.43	Comércio a retalho de calçado e artigos de couro
	52.44	Comércio a retalho de móveis, de artigos de iluminação e de outros artigos para o lar
	52.45	Comércio a retalho de electrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão, instrumentos musicais, discos e produtos similares
	52.46	Comércio a retalho de ferragens, tintas, vidros, equipamento sanitário, ladrilhos e similares
	52.47	Comércio a retalho de livros, jornais e artigos de papelaria
	52.48	Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados
	52.5	Comércio a retalho de artigos em segunda mão em estabelecimentos
	52.50	Comércio a retalho de artigos em segunda mão em estabelecimentos
	52.6	Comércio a retalho não efetuado em estabelecimentos
	52.61	Comércio a retalho por correspondência
	52.62	Comércio a retalho em bancas e feiras
	52.63	Comércio a retalho por outros métodos não efectuado em estabelecimentos
	52.7	Reparação de bens pessoais e domésticos
	52.71	Reparação de calçado e de outros artigos de couro
	52.72	Reparação de electrodomésticos
	52.73	Reparação de relógios e de artigos de joalharia
	52.74	Reparação de bens pessoais e domésticos, n.e.
55		Alojamento e restauração (restaurantes e similares)
	55.1	Estabelecimentos hoteleiros
	55.10	Estabelecimentos hoteleiros
	55.2	Parques de campismo e outros locais de alojamento de curta duração
	55.21	Pousadas de juventude e abrigos de montanha
	55.22	Campismo e caravanismo
	55.23	Outros locais de alojamento de curta duração
	55.3	Restaurantes
	55.30	Restaurantes
	55.4	Estabelecimentos de bebidas
	55.40	Estabelecimentos de bebidas
	55.5	Cantinas e fornecimento de refeições ao domicílio (catering)
	55.51	Cantinas
	55.52	Fornecimento de refeições ao domicílio (catering)
60		Transportes terrestres; transportes por oleodutos ou gasodutos (pipe-lines)
	60.1	Caminhos-de-ferro
	60.10	Caminhos-de-ferro

60.2	Outros transportes terrestres
60.21	Outros transportes terrestres regulares de passageiros
60.22	Transporte ocasional de passageiros em veículos ligeiros
60.23	Outros transportes terrestres de passageiros
60.24	Transportes rodoviários de mercadorias
60.3	Transportes por oleodutos ou gasodutos (pipe-lines)
60.30	Transportes por oleodutos ou gasodutos (pipe-lines)
63	Atividades anexas e auxiliares dos transportes; atividades de viagem e de turismo
63.1	Manuseamento e armazenagem
63.11	Manuseamento de carga
63.12	Armazenagem
63.2	Outras atividades auxiliares dos transportes
63.21	Outras actividades auxiliares dos transportes terrestres
63.22	Outras actividades auxiliares dos transportes por água
63.23	Outras actividades auxiliares dos transportes aéreos
63.3	Agências de viagem e de turismo
63.30	Agências de viagem e de turismo
63.4	Atividades de agentes transitários, aduaneiros e similares de apoio ao transporte
63.40	Actividades de agentes transitários, aduaneiros e similares de apoio ao transporte
75	Administração pública, defesa e segurança social obrigatória
75.1	Administração pública em geral, económica e social
75.11	Administração pública em geral
75.12	Administração pública - actividades sociais e culturais, excepto segurança social obrigatória
75.13	Administração pública - actividades económicas
75.14	Actividades de apoio ao conjunto da administração pública
75.2	Negócios Estrangeiros, Defesa, Justiça, Segurança, Ordem Pública e Protecção Civil
75.21	Negócios Estrangeiros
75.22	Actividades de defesa
75.23	Justiça
75.24	Segurança e ordem pública
75.25	Actividades de protecção civil
75.3	Segurança social obrigatória
75.30	Segurança social obrigatória
90	Saneamento, higiene pública e atividades similares
90.0	Saneamento, higiene pública e atividades similares
90.01	Recolha e tratamento de águas residuais
90.02	Recolha e tratamento de outros resíduos
90.03	Saneamento, despoluição e actividades similares
91	Atividades associativas diversas, n.e.
91.1	Atividades de organizações económicas, patronais e profissionais
91.11	Organizações económicas e patronais
91.12	Organizações profissionais
91.2	Atividades de organizações sindicais
91.20	Actividades de organizações sindicais
91.3	Outras atividades associativas
91.31	Organizações religiosas
91.32	Organizações políticas
91.33	Actividades associativas, n.e.
93	Outras atividades de serviços
93.0	Outras atividades de serviços
93.01	Lavagem e limpeza a seco de têxteis e peles
93.02	Actividades de salões de cabeleireiro e institutos de beleza
93.03	Actividades funerárias e conexas
93.04	Manutenção física
93.05	Outras actividades de serviços, n.e.
95	Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico
95.0	Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico
95.00	Actividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico
96	Atividades de produção de bens pelas famílias para uso próprio
96.0	Atividades de produção de bens pelas famílias para uso próprio
96.00	Actividades de produção de bens pelas famílias para uso próprio
97	Atividades de produção de serviços pelas famílias para uso próprio
97.0	Atividades de produção de serviços pelas famílias para uso próprio
97.00	Actividades de produção de serviços pelas famílias para uso próprio
99	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais
99.0	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais
99.00	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

**Anexo IV - O indicador de concentração
setorial num território: Quociente Locacional
(QL)**

O indicador de concentração setorial num território: o Quociente Locacional (QL)

Uma informação importante para entender o processo de reestruturação do município de Toledo é verificar como evoluiu o grau de concentração de alguns setores no decorrer do tempo. Isso se justifica, pois parte-se do pressuposto de que num processo de reestruturação as economias locais podem privilegiar a especialização em vários setores ou em poucos (multi ou monoespecialização), o que se traduz numa forte concentração de emprego e de empresas. Quanto mais setores uma economia concentra, mais diversificação produtiva existe e menos dependente de um setor o município se torna. Por isso, será utilizado o Quociente Locacional (QL) como indicador para a identificação da concentração de atividades, apontando para a existência de perfis de especializações produtivas em Toledo. O QL será considerado, nesta tese, como o indicador de especialização produtiva.

O QL não só é o indicador de especialização mais difundido na literatura, como é aquele explicitamente recomendado por North (1977, p. 301) na análise das bases económicas regionais. Existem vários outros autores que utilizaram o QL em seus estudos além de North, como por exemplo: Blakely & Leigh (2010) em seus estudos sobre planeamento local e desenvolvimento económico nos EUA; Delgado & Godinho (2011) no caso de Portugal; Haddad (1989) e Lodder (1974), os pioneiros no caso brasileiro. Quando se especifica o caso do Brasil, é possível ressaltar vários outros autores que utilizam o QL em seus estudos, tais como Suzigan, Garcia & Furtado (2005), Ferrera de Lima (2006), Paiva (2006) e Alves (2012). Ainda é interessante destacar a utilização deste indicador em instituições que estudam economias regionais, como no próprio caso do Paraná para a identificação de arranjos produtivos locais (IPARDES, 2005) e no Programa Oeste em Desenvolvimento – POD, com a identificação das potencialidades regionais (PAIVA, 2013a, 2013b, 2014).

O QL é um indicador de concentração relativa e mostra o comportamento locacional das atividades económicas, assim como, aponta os setores mais especializados (potenciais) nas economias analisadas, comparando essas economias com uma macrorregião de referência. Além disso, uma das vantagens do QL é apontada por Pumain & Saint-Julien (1997) que afirmam que ao utilizar o peso relativo das atividades económicas, o QL anula o efeito “tamanho” das regiões. Por isso, eles permitem o cálculo de indicadores confiáveis e comparáveis entre si. A fórmula de cálculo do QL é apresentada a seguir:

$$QL = \frac{PO_{ij} / PO_{it}}{PO_{ij} / PO_{it}} \dots\dots\dots (1)$$

Em que: PO_{ij} = Pessoas Ocupadas (ou emprego), no setor i da região j ; PO_{tj} = Total de Pessoas Ocupadas (ou emprego), na região j ; PO_{it} = Pessoas Ocupadas (ou emprego), do setor i na região de referência; PO_{tt} = Total de Pessoas Ocupadas (ou emprego) na região de referência. O QL é um indicador de concentração relativa de uma determinada atividade económica de um município (ou uma região qualquer), comparativamente à participação relativa desta mesma atividade económica da região de referência (sendo esta sempre igual, no caso de se analisar um conjunto de regiões, ou maior que a região sob análise). Desta forma, sempre que o QL for maior que 1 (um) indicará uma concentração do emprego, o que indicia uma especialização na estrutura produtiva local nesta atividade.

Nesta tese, a região poderá ser o município de Toledo, ou a mesorregião Oeste do Paraná, as mesorregiões do Brasil, assim como as regiões de referência poderão ser a mesorregião Oeste do Paraná, o Estado do Paraná, ou o Brasil como um todo, respetivamente. Assim como não haverá uma única regionalização a ser utilizada, a região de referência também não será única. Haverá momentos em que se pretenderá verificar a posição do município de Toledo quando se considera o país como um todo, neste caso a região de referência será o Brasil. Em outros momentos, a intenção será de detalhar o município de Toledo frente à realidade da região Sul do Brasil, ou do Paraná, e nestes casos serão estas as regiões de referência. Assim, como quando for realizada uma análise mais detalhada sobre a mesorregião Oeste do Paraná, a região de referência será a própria mesorregião.

É importante destacar que o QL não necessariamente indica que um setor com um valor alto para o QL possua uma grande quantidade de pessoas empregadas na economia local. É preciso ter atenção a essa informação e sempre comparar os resultados do QL com os valores absolutos do emprego da região sob análise. O QL também é um indicador estático, ou seja, não especifica a dinâmica do setor em questão em relação à economia local. Ele apenas mostra que, quando for maior que um (e alguns autores preferem analisar quando o indicador é maior que 1,25 para dar maior certeza quanto às afirmações) de que o setor é comparavelmente mais importante para a economia local do que em relação à economia de referência, e por isso merece mais atenção. Quando isso acontecer, existem muitos indícios de que o setor tende a apresentar uma produção que ultrapassa o consumo da economia local e possa ser exportada, indicando assim os setores que formam a base económica local. Mais detalhes a respeito das dificuldades do uso do QL são apresentados por Haddad (1989), Delgado & Godinho (2011), Suzigan, Garcia & Furtado (2005), Paiva (2006) e Alves (2012).

Anexo V - Inquérito ao Setor Produtivo

Inquérito ao Setor Produtivo

I – Identificação:

Nome: _____ N° _____
Empresa: _____
Endereço: _____
Ano de Fundação: _____ Ano desde a atual direção: _____
Código CNAE (ver última página): _____

II – Estrutura do Capital, Localização e Filiais

1. **Estrutura do capital** (assinalar a opção escolhida. No caso de ser mais de uma, colocar um % correspondente a cada uma delas)

- a) Público Nacional _____
b) Privado _____
c) Estrangeiro _____

2. Filiais

2.1. Existem filiais da mesma empresa? Não Sim . Se sim, em qual município: _____

2.2. A empresa é filial de alguma outra? Não Sim . Se sim, em qual município: _____

3. **Sempre esteve localizado nesse local?** Sim Não . Se não, em qual município esteve localizado anteriormente: _____

4. **Vantagens e desvantagens da localização atual?** (citar as três principais vantagens e desvantagens)

Vantagens	Desvantagens
1ª) _____	1ª) _____
2ª) _____	2ª) _____
3ª) _____	3ª) _____

III – Emprego e processo de produção e inovação

5. **Número total de pessoas empregadas?**

- a) Inicial _____
b) Atual _____

6. **Nos últimos 5 anos a rentabilidade do capital sofreu alteração?** (assinalar a opção escolhida)

- Aumentou ___
- Estagnou ___
- Diminuiu ___

Por quê? (Assinalar e colocar uma ordem de prioridade, (1º é mais importante e o 6º é menos))

- a) Devido a investimentos em máquinas e equipamentos _____
b) Formação de pessoal _____
c) Aumento do número de pessoal empregado _____
d) Aumento do número de pessoal no administrativo _____
e) Aumento do número de horas ao trabalho _____
f) Outros fatores _____ Quais? _____

7. **Os últimos investimentos efetuados na empresa tiveram por objetivo?** (assinalar a(s) opção(ões)).

- a) Mudança/ampliação de instalações
b) Obras de renovação de antigas instalações
c) Renovação de antigo equipamento
d) Novo equipamento, mas com alteração da tecnologia aplicada
e) Novo equipamento com vista à adaptação a outros tipos de produtos
f) Automatização de fases do processo produtivo
g) Informatização da administração
h) Formação e qualificação profissional
i) Qualidade e segurança
j) Aquisição de veículos
k) Outro (especifique)

8. Quais foram as fontes de financiamentos dos últimos investimentos? (assinalar a opção e sendo mais de uma opção, assinalar o percentual aproximado correspondente a cada uma delas).

- %
- a) .. Recursos próprios..... _____
- b) .. Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) _____
- c) .. Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES) _____
- d) .. Outro Banco Regional..... _____ Qual? _____
- e) .. Instituição financeira nacional..... _____ Qual? _____
- f) .. Instituição financeira internacional _____ Qual? _____
- g) .. Outra fonte de financiamento/programa..... _____ Qual? _____

9. Este estabelecimento (empresa) recorre a serviços exteriores/terceirização como: (assinalar a(s) opção(ões))

Serviços	O Serviço é executado dentro da empresa	O serviço é executado por empresa do mesmo grupo	Não há oferta nem a terceirização deste serviço	Sim, o serviço é terceirizado. Origem geográfica (município)?
9.1) Transporte da matéria-prima	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.2) Transporte do produto final	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.3) Comercialização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.4) Apoio na produção/parceiros na produção	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.5) Consultoria técnica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.6) Concepção de novos produtos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.7) Serviços de limpeza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.8) Fornecimento de refeições	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.9) Aluguel de equipamentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.10) Controle de qualidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.11) Análises laboratoriais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.12) Manutenção/reparação de equipamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.13) Recrutamento de pessoal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.14) Formação Profissional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.15) Contabilidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.16) Apoio informático	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.17) Administração	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.18) Assistência jurídica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.19) Segurança	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.20) Marketing/Publicidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.21) Estudos económicos e de mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____
9.22) Outro(s) (especificar) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> _____

10. Caso exista terceirização de serviços exteriores, quais razões o levaram:

- A contratar empresas de Toledo? (Assinalar e colocar uma ordem de prioridade, (1º é mais importante e o 4º é menos))
 - a) Maior facilidade de contatos _____
 - b) Conhecimentos pessoais..... _____
 - c) Qualidade do serviço _____
 - d) Outras razões (especifique) _____
- A contratar empresas de fora de Toledo? (Assinalar e colocar uma ordem de prioridade, (1º é mais importante e o 4º é menos))
 - a) Não existem na cidade/região..... _____
 - b) Existem na cidade/região, mas são caras..... _____
 - c) Existem na cidade/região, mas não possuem qualidade _____
 - d) Outras razões (especifique) _____

11. Quais as principais fontes de informação relativas a novas tecnologias? (assinalar a(s) opção(ões)).

- a) Visitas a feiras/exposições..... _____
- b) Através de outras empresas da região..... _____
- c) Através de outras empresas do grupo..... _____
- d) Por via de centros tecnológicos _____
- e) Laboratórios de P&D _____
- f) Universidades..... _____
- g) Agentes fornecedores de equipamentos..... _____
- h) Outro (indique qual)..... _____

12. Estão previstas inovações a serem introduzidas nos próximos 5 anos? Não Sim Se sim, quais:

- 1ª _____
2ª _____
3ª _____

IV – Matérias-primas e Mercado

13. Origem geográfica dos fornecedores de matérias-primas (assinalar a opção. Sendo mais de uma opção, assinalar o percentual **aproximado** correspondente a cada opção).

- a) De Toledo _____
b) De outros municípios do Paraná ... _____ Quais os principais municípios? _____
c) De outros Estados do Brasil _____ Quais os principais Estados? _____
d) De outros países _____ Quais os principais países? _____

14. Qual o percentual dos seus clientes? (assinalar a opção. Sendo mais de uma opção, assinalar o percentual **aproximado** correspondente a cada opção).

- a) De Toledo _____
b) De outros municípios do Paraná ... _____ Quais os principais municípios? _____
c) De outros Estados do Brasil _____ Quais os principais Estados? _____
d) De outros países _____ Quais os principais países? _____

15. Qual o destino da produção/serviço final: (assinalar a opção. Sendo mais de uma opção, assinalar o percentual **aproximado** correspondente a cada opção).

- a) Consumo direto/final (varejo)..... _____
b) Atacado..... _____
c) Para empresas subcontratadas..... _____
d) Para as outras empresas pertencentes aos sócios _____
e) Para associados ou outras empresas do mesmo grupo _____
f) Para outra(s) unidade(s) industriais _____

V – Problemas, Perspetivas e outras questões:

16. É sócio de alguma associação? Não Sim . Se sim, qual? _____

17. Possui relações com alguma instituição que lhe forneça apoio em termos de informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia? Não Sim . Se sim, qual? _____

18. Tem sentido dificuldade em:

Sim Não. Se sim, aponte o motivo principal:

- a) Recrutar mão de obra não especializada _____
b) Recrutar mão de obra especializada..... _____
c) Recrutar administrativos/quadros superiores _____
d) Praticar os níveis salariais da região _____
e) Outras dificuldades. Quais? _____

19. Considera que nos últimos 10 anos a cidade de Toledo se tornou mais competitiva?

Não Se não, indique quais as principais razões da sua opinião: _____

Sim Se sim, indique as áreas em que pensa que assenta essa competitividade: _____

20. Em sua opinião quem mais contribuiu para a evolução da cidade de Toledo nos últimos 10 anos (para cada “ASPECTO” escolher três “OPÇÕES” e ordenar por ordem de importância (1º é mais importante e o 3º é menos)).

<u>ASPECTOS</u>	<u>OPÇÕES</u>					
	Investimentos do Governo Federal	Investimentos do Governo Estadual	Investimentos do Município de Toledo	Empresários Locais	Investidores estrangeiros (fora da região)	Associações empresariais
20.1) Melhoria na acessibilidade ao município	—	—	—	—	—	—
20.2) Equipamentos e infraestrutura de apoio a atividade produtiva do município	—	—	—	—	—	—
20.3) Internacionalização da região	—	—	—	—	—	—
20.4) Crescimento do setor da indústria	—	—	—	—	—	—
20.5) Crescimento do setor de serviços e comércio	—	—	—	—	—	—
20.6) Aumento do emprego	—	—	—	—	—	—
20.7) Desenvolvimento regional	—	—	—	—	—	—

21. O que explica o desenvolvimento local de Toledo e sua região de influência em sua opinião?

22. Em sua opinião, o que falta à cidade de Toledo para esta se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional?

Obrigado pela colaboração!!!

CÓDIGOS CNAE 2.1 SEGUNDO O IBGE

A - AGRICULTURA, PECUÁRIA, PRODUÇÃO FLORESTAL, PESCA E AQUICULTURA

A 01 - Agricultura, pecuária e serviços relacionados
A 02 - Produção florestal
A 03 - Pesca e aquicultura

B - INDÚSTRIAS EXTRATIVAS

B 05 - Extração de carvão mineral
B 06 - Extração de petróleo e gás natural
B 07 - Extração de minerais metálicos
B 08 - Extração de minerais não metálicos
B 09 - Atividades de apoio à extração de minerais

C - INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO

C 10 - Fabricação de produtos alimentícios
C 11 - Fabricação de bebidas
C 12 - Fabricação de produtos do fumo
C 13 - Fabricação de produtos têxteis
C 14 - Confeção de artigos do vestuário e acessórios
C 15 - Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados
C 16 - Fabricação de produtos de madeira
C 17 - Fabricação de celulose, papel e produtos de papel
C 18 - Impressão e reprodução de gravações
C 19 - Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis
C 20 - Fabricação de produtos químicos
C 21 - Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos
C 22 - Fabricação de produtos de borracha e de material plástico
C 23 - Fabricação de produtos de minerais não metálicos
C 24 - Metalurgia
C 25 - Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos
C 26 - Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e óticos
C 27 - Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos
C 28 - Fabricação de máquinas e equipamentos
C 29 - Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias
C 30 - Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores
C 31 - Fabricação de móveis
C 32 - Fabricação de produtos diversos
C 33 - Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos

D - ELETRICIDADE E GÁS

D 35 - Eletricidade, gás e outras utilidades

E - ÁGUA, ESGOTO, ATIVIDADES DE GESTÃO DE RESÍDUOS E DESCONTAMINAÇÃO

E 36 - Captação, tratamento e distribuição de água
E 37 - Esgoto e atividades relacionadas
E 38 - Coleta, tratamento e disposição de resíduos; recuperação de materiais
E 39 - Descontaminação e outros serviços de gestão de resíduos

F - CONSTRUÇÃO

F 41 - Construção de edifícios
F 42 - Obras de infraestrutura
F 43 - Serviços especializados para construção

G - COMÉRCIO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS

G 45 - Comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas
G 46 - Comércio por atacado, exceto veículos automotores e motocicletas
G 47 - Comércio varejista

H - TRANSPORTE, ARMAZENAGEM E CORREIO

H 49 - Transporte terrestre
H 50 - Transporte aquaviário
H 51 - Transporte aéreo
H 52 - Armazenamento e atividades auxiliares dos transportes
H 53 - Correio e outras atividades de entrega

I - ALOJAMENTO E ALIMENTAÇÃO

I 55 - Alojamento
I 56 - Alimentação

J - INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO

J 58 - Edição e edição integrada à impressão
J 59 - Atividades cinematográficas, produção de vídeos e de programas de televisão; gravação de som e edição de música
J 60 - Atividades de rádio e de televisão
J 61 - Telecomunicações
J 62 - Atividades dos serviços de tecnologia da informação
J 63 - Atividades de prestação de serviços de informação

K - ATIVIDADES FINANCEIRAS, DE SEGUROS E SERVIÇOS RELACIONADOS

K 64 - Atividades de serviços financeiros
K 65 - Seguros, resseguros, previdência complementar e planos de saúde
K 66 - Atividades auxiliares dos serviços financeiros, seguros, previdência complementar e planos de saúde

L - ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS

L 68 - Atividades imobiliárias

M - ATIVIDADES PROFISSIONAIS, CIENTÍFICAS E TÉCNICAS

M 69 - Atividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria
M 70 - Atividades de sedes de empresas e de consultoria em gestão empresarial
M 71 - Serviços de arquitetura e engenharia; testes e análises técnicas
M 72 - Pesquisa e desenvolvimento científico
M 73 - Publicidade e pesquisa de mercado
M 74 - Outras atividades profissionais, científicas e técnicas
M 75 - Atividades veterinárias

N - ATIVIDADES ADMINISTRATIVAS E SERVIÇOS COMPLEMENTARES

N 77 - Aluguéis não imobiliários e gestão de ativos intangíveis não financeiros
N 78 - Seleção, agenciamento e locação de mão de obra
N 79 - Agências de viagens, operadores turísticos e serviços de reservas
N 80 - Atividades de vigilância, segurança e investigação
N 81 - Serviços para edifícios e atividades paisagísticas
N 82 - Serviços de escritório, de apoio administrativo e outros serviços prestados principalmente às empresas

O - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, DEFESA E SEGURIDADE SOCIAL

O 84 - Administração pública, defesa e seguridade social

P - EDUCAÇÃO

P 85 - Educação

Q - SAÚDE HUMANA E SERVIÇOS SOCIAIS

Q 86 - Atividades de atenção à saúde humana
Q 87 - Atividades de atenção à saúde humana integradas com assistência social, prestadas em residências coletivas e particulares
Q 88 - Serviços de assistência social sem alojamento

R - ARTES, CULTURA, ESPORTE E RECREAÇÃO

R 90 - Atividades artísticas, criativas e de espetáculos
R 91 - Atividades ligadas ao patrimônio cultural e ambiental
R 92 - Atividades de exploração de jogos de azar e apostas
R 93 - Atividades esportivas e de recreação e lazer

S - OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS

S 94 - Atividades de organizações associativas
S 95 - Reparação e manutenção de equipamentos de informática e comunicação e de objetos pessoais e domésticos
S 96 - Outras atividades de serviços pessoais

T - SERVIÇOS DOMÉSTICOS

T 97 - Serviços domésticos

U - ORGANISMOS INTERNACIONAIS E OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRATERRITORIAIS

U 99 - Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

**Anexo VI - Inquérito às Autoridades e
Instituições Representativas**

Inquérito às Autoridades e Instituições Representativas

I – Identificação:

Nome: _____ Nº _____

Ano de Fundação: _____ Ano desde a atual direção: _____

Instituição/Associação: _____

II – Desenvolvimento local

1. O que o(a) senhor(a) entende por desenvolvimento regional?

2. Em sua opinião, o que explica o desenvolvimento local de Toledo e sua região de influência nos últimos 10 anos?

3. Considera que nos últimos 10 anos a cidade de Toledo se tornou mais competitiva?

Não Se não, indique quais as razões da sua opinião: _____

Sim Se sim, indique as áreas em que pensa que assenta essa competitividade: _____

4. Quais as melhorias em infraestrutura o(a) senhor(a) considera importante para o desenvolvimento local de Toledo e região?

5. Em sua opinião, o que falta à cidade para esta se afirmar no contexto regional, nacional, e internacional?

Obrigado pela colaboração!!!

Anexo VII - Cálculo da amostra da pesquisa de campo

CÁLCULO DA AMOSTRA DA PESQUISA DE CAMPO

Partindo-se da fórmula:

$$n' = \left(\frac{Z}{e} \right)^2 \cdot p(1-p) \dots\dots\dots (2)$$

Em que:

n' = é o tamanho da amostra;

Z = é um valor tabelado padronizado para 95% de confiança (ou para 90%);

e = é o erro;

p = é a probabilidade de sucesso.

No caso proposto, tinham-se duas situações, (a) e (b):

Situação (a): erro de 5% e 95% de confiança

Situação (b) erro de 10% e 90% de confiança

$$n' = \left(\frac{1,96}{0,05} \right)^2 \cdot 0,5(1-0,5) = 384,16$$

$$n' = \left(\frac{1,645}{0,10} \right)^2 \cdot 0,5(1-0,5) = 67,65$$

Corrigindo para o tamanho da população de empresas de 2700 observações tem-se:

$$n = \frac{n'}{\frac{n'-1}{N} + 1} \dots\dots\dots (3)$$

Ou seja,

Situação (a)

Situação (b)

$$n = \frac{384,16}{\frac{384,16-1}{2700} + 1} = 336$$

$$n = \frac{67,65}{\frac{67,65-1}{2700} + 1} = 66$$

Assim, o trabalho de campo foi realizado de forma a atingir um número de questionários aplicados que ficasse no intervalo entre 66 e 336 questionários. O número de questionários efetivamente aplicados foi da ordem de 115, o que equivale a um número maior do que o mínimo desejado, e considerado como suficiente para demonstrar as informações que se buscam clarificar.

Anexo VIII - A análise de correspondências múltiplas (ACM)

A ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIAS MÚLTIPLAS (ACM)

Uma análise fatorial, conforme ressalta Gonçalves Jr. et al. (2011) e Costa, Dentinho & Nijkamp (2011) é uma técnica estatística multivariada que procura estabelecer relações de interdependência entre as variáveis a serem analisadas. O objetivo deste tipo de análise é identificar dimensões de variabilidade comuns existentes em um conjunto de dados, ou seja, descrever um conjunto de variáveis originais através da criação de um número menor de dimensões, ou fatores. Esses fatores são resultados do relacionamento linear entre as variáveis e que possuem a capacidade de explicação de uma parcela de variação das variáveis originais. Assim, a análise fatorial é capaz de agrupar variáveis observáveis em um fator (ou fatores) não diretamente observáveis.

A análise fatorial utiliza dados quantitativos em sua análise. A Análise de Correspondências Múltiplas (ACM) possui uma justificativa semelhante para a sua utilização pois também reduz as informações em dimensões/fatores. A principal diferença, e a escolha em sua utilização, se dá pelo fato deste tipo de análise privilegiar dados quantitativos e não qualitativos. Assim, será descrito o procedimento relacionado à ACM, que também pode ser encontrado como sendo análise de homogeneidade, e que foi obtido a partir da síntese elaborada por Carvalho (2008)⁶⁷.

Conforme já ressaltado, a ACM é apropriada aos estudos que ao mesmo tempo utilizam de múltiplos indicadores e que tratam de variáveis qualitativas, especialmente as categorizadas. A partir desta análise é possível realizar e interpretar análises multivariadas para se verificar as múltiplas associações que se estabelecem entre elas num contexto de interdependência. Operacionalizou-se a ACM no software SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*), na versão 17.1 do programa, que é um software de estatísticas de grande difusão, tanto no mundo acadêmico, como no mundo empresarial.

Nas ciências sociais, principalmente, parte-se do princípio de que os indivíduos possuem múltiplas propriedades em relação à posição social, econômica, cultural, política, bem como outras tais como o sexo, a idade ou o estado civil, e estas propriedades possuem valores e efeitos próprios de si e são analiticamente irreduzíveis. Por isso, perceber as diversas relações que se estabelecem entre todas essas propriedades é uma forma de se encontrar, a partir de uma análise relacional dos múltiplos indicadores, os perfis comuns dos indivíduos.

⁶⁷ Aqui será efetuada somente uma descrição mais resumida para clarear porque se utilizou este método e se perceber minimamente os procedimentos associados. Um maior detalhamento, com exemplos diversos, é apresentado pela autora, Carvalho (2008), com grande exatidão.

Exemplos são os perfis de consumo, estilos de vida, segmentos de mercado, entre outros muitos, identificando-se assim grupos de indivíduos (pessoas, empresas, setores de atividade, regiões, etc.) que, coexistindo no mesmo espaço, partilham sistemas distintos de práticas, estilos, atitudes, representações, culturas.

Esses aspetos mostram a existência de uma multidimensionalidade de situações com que se precisa trabalhar, traduzidos em variáveis, que representam uma análise estrutural do fenómeno a ser estudado. A *multidimensionalidade* e as *análises estruturais* dessa multidimensionalidade são dois aspetos importantes da ACM. O terceiro aspeto que merece ser ressaltado é em relação à natureza das variáveis, ou seja, nas *variáveis qualitativas* (ou tratadas como tal), que são traduzidas através de categorias, e que por isso também são chamadas de variáveis categorizadas ou variáveis categorias.

Dessa forma, a seleção das variáveis e indicadores que se pretende utilizar é o primeiro desafio a ser superado na ACM, pois os mesmos devem traduzir da melhor forma o fenómeno a ser estudado. Essas informações constituirão uma matriz de partida, ou seja, a matriz resultante que registra os dados da fase anterior da pesquisa, da recolha de informações, composta de n indivíduos caracterizados segundo m múltiplas propriedades (variáveis). Interessa ressaltar que a abordagem relacional das múltiplas variáveis que caracterizam os indivíduos resulta na caracterização de diferentes grupos que podem ser descritos, de forma geral, a partir dos seguintes resultados esperados: a) da identificação de especificidades das associações entre as categorias das múltiplas variáveis em análise, avaliando assim o perfil de cada grupo; b) da observação do posicionamento relativo dos vários grupos, onde a análise das distâncias entre os grupos permite visualizar a existência de relações de associações ou de oposição, formando (ou fatores).

Essas informações mostram que durante o procedimento de organizar as informações qualitativas a serem utilizadas na ACM é preciso ter muita atenção na categorização das informações. As variáveis a serem utilizadas tem que ser as melhores possíveis para que o resultado seja coerente com a realidade a ser estudada.

Exemplos e descrição de variáveis e categorias selecionadas do inquérito realizado às empresas de Toledo, utilizadas nas Análises de Correspondências Múltiplas (ACMs)

Variáveis	Categorias
V ₁) Tempo de atividade a partir do ano de fundação da empresa	(1) Até 5 anos (2) Entre 6 e 10 anos (3) Entre 11 e 20 anos (4) Mais de 21 anos
V ₂) Atividades por nível de Tecnologia	(1) IBT e IMBT (2) IMAT e IAT (3) SIC e SICAT (4) SPIC
V ₃) Filiais e Franquias	(1) Possui filial (2) É filial (3) É franquia (4) Outra situação (5) Não se enquadra
V ₄) Dimensão da empresa segundo SEBRAE	(1) Microempresa (2) Pequena empresa (3) Média empresa (4) Grande empresa
V ₅) Origem geográfica dos fornecedores - Somente de Toledo	(1) Sim (2) Não
V ₆) Origem geográfica dos fornecedores - De outros municípios do Paraná	
V ₇) Origem geográfica dos fornecedores - De outros Estados do Brasil	
V ₈) Origem geográfica dos fornecedores - De outros países	
V ₉) Transporte da matéria-prima/Produtos para revenda? - A - Executado dentro da empresa	
V ₁₀) Transporte da matéria-prima/Produtos para revenda? - B - Realizado empresa do mesmo grupo	
V ₁₁) Transporte da matéria-prima/Produtos para revenda? - C - Não subcontrata	
V ₁₂) Transporte da matéria-prima/Produtos para revenda? - D - Sim, Subcontrata	
V ₁₃) Nos últimos 5 anos a rentabilidade do capital sofreu alteração?	(1) Aumentou (2) Estagnou (3) Diminuiu
V ₁₄) Dificuldades em recrutar mão de obra não especializada	(1) Sim (2) Não
V ₁₅) A empresa faz parte de alguma associação?	
V ₁₆) É associado da ACIT?	
V ₁₇) É associado em outra associação?	

Fonte: Resultados da Pesquisa.

As quatro primeiras variáveis representam as variáveis que serão consideradas fixas para o caso de estudo desta tese. Serão fixas pois farão parte das várias ACM, uma vez que se pretende verificar se o tempo de atividade, o nível de tecnologia, o fato de serem filiais ou franquias, e a dimensão das empresas influenciam de alguma forma o conjunto de respostas das empresas refletidas nas variáveis seguintes. Além disso, e pelo grande número de variáveis resultantes da aplicação dos inquéritos, optou-se por agregar as variáveis restantes em três grandes grupos, para se analisar melhor três contextos diferentes das empresas com a maior confiabilidade possível das informações: o grupo pertencentes aos *mercados de atuação das empresas* (variáveis 5º a 8º), o grupo referentes às *terceirizações realizadas pelas empresas* (variáveis 9º a 12º), e o grupo de *outras informações*, particularmente aquelas relacionadas com dificuldades das empresas e relações institucionais existentes (variáveis 13º

a 17º). O número de variáveis que cada grupo destes possui, além das fixas, é maior do que o que foi aqui apresentado neste exemplo. No total, levando em consideração as variáveis fixas mais as variáveis constantes nos três grupos serão analisadas 122 variáveis nas várias ACMs desta tese.

A partir da organização dos dados e da categorização das variáveis, este conjunto de informações formará uma matriz de *input* na qual se dispõem *n* indivíduos (os objetos, ou no caso desta tese, as 115 empresas, ou seja, 115 linhas da matriz) que são caracterizados segundo *m* atributos (pelas 122 variáveis devidamente categorizadas, uma para cada coluna da matriz), ou seja, uma matriz 115 x 122.

Exemplo de matriz de *inputs* utilizada na ACM

Objetos (Empresas)	Variáveis				
	V ₁	V ₂	V ₃	...	V ₁₂₂
Empresa 1	1	2	5	...	2
Empresa 2	4	3	1	...	1
Empresa 3	2	1	2	...	1
...
Empresa 115	3	4	4	...	2

Fonte: Resultados da Pesquisa.

Cada categoria está associada a um código. Esta codificação é realizada individualmente por cada variável, sempre iniciando pelo número 1 até k_j (número máximo de categorias para cada variável). Inicia-se em 1 pois números inferiores não são reconhecidos como válidos para efeitos de realização de uma ACM. Outra informação importante se refere à natureza das variáveis: apesar das variáveis serem tratadas como qualitativas, não existe restrição quanto ao uso de variáveis quantitativas, desde que estas sejam categorizadas e atribuído códigos às mesmas. Além disso, essa categorização não exige uma ordenação, pois o número atribuído a cada categoria apenas será utilizado para identificar a categoria partilhada por cada indivíduo e não sofrerá qualquer influência no processo de transformação na qual os dados são submetidos.

No SPSS é possível selecionar somente as variáveis e os indivíduos que se deseja para a análise. Nesta tese optou-se por realizar uma ACM somente para o setor industrial e outra somente para o setor de serviços/comércio.

Mas isto não exige que se tenham duas matrizes, desde que o software que seja utilizado realize as seleções necessárias. Deve-se ressaltar também que a responsabilidade do

investigador é o de organizar a matriz de *input* e as restantes operações da ACM que serão detalhadas a seguir já são de responsabilidade do próprio software.

No cálculo da ACM a matriz de *input* será transformada em uma matriz binária (G_j), que registra uma coluna para cada categoria (k_j) existente numa variável. Ou seja, cada linha apresentará **1** se o indivíduo pertencer a essa categoria e **0** caso não pertença. Assim, cada linha da matriz G_j terá somente um elemento 1 e elementos 0, já que cada categoria de cada variável são mutuamente exclusivas e exaustivas. Assim, essa nova matriz apresentará n linhas que correspondem ao total de indivíduos, e tantas colunas quantos forem o total de categorias do conjunto total de variáveis sob análise.

Ainda são necessárias mais duas outras matrizes para o cálculo da ACM que sistematizam as frequências das categorias das m variáveis e o número de respostas válidas em cada uma. São as matrizes D_j e a M_j , respetivamente. A matriz D_j é uma matriz diagonal, para cada variável, cuja diagonal mostra a frequência marginal das suas k_j categorias. Assim, para as m variáveis obtém-se a matriz D_j do tipo $p \times p$, onde $p = \sum k_j$ (número total de categorias em análise). Já, a matriz M_j identifica o número de respostas válidas e é definida para cada variável j . Também é uma matriz diagonal do tipo $n \times n$ e binária: será **1** se houver ocorrência no intervalo $[1; k_j]$ e **0** se ocorre uma não resposta. Do somatório das matrizes M_j resulta uma matriz M_* .

O procedimento seguinte é submeter os dados qualitativos de *input* a um processo de quantificação, com o objetivo de estimar as *quantificações ótimas* (*optimal scaling*) para os parâmetros sob análise: categorias e indivíduos. Assim, cada categoria estará associada a uma quantificação e cada indivíduo a um *score*. Costuma-se utilizar pelo menos duas dimensões, ou seja, duas soluções para as quantificações dos dados visto que um dos potenciais usos da ACM é o de representar graficamente os espaços multidimensionais (o espaço das p categorias e n indivíduos) em planos.

Essas quantificações (enquanto coordenadas) permitem projetar as categorias ou os indivíduos. A representação das categorias tem por objetivo fazer a análise das associações entre as múltiplas variáveis e a dos indivíduos permite avaliar o seu posicionamento no espaço. De forma que a quantificação das categorias e os *scores* dos indivíduos são revestidos por determinadas propriedades interpretativas, na medida em que preservam a reciprocidade que existe entre eles. Conforme afirma Carvalho (2008, p. 42-43):

Ao nível da decodificação da informação contida na matriz de *input* é sabido que as categorias representam os objetos a elas associados e, por sua vez, os objetos são caracterizados por partilharem certas categorias. É justamente essa reciprocidade intrínseca à matriz dos dados que as

quantificações das categorias e os *scores* dos objetos preservam entre si. Está implícito no processo de transformação das categorias e dos objetivos a aplicação de um princípio matemático: *princípio das médias recíprocas*, por via do qual o procedimento da ACM determina as quantificações, até ser atingida a solução ótima. (...) Sendo a quantificação de uma categoria igual à média dos *scores* de todos os objetos nela inseridos e, por sua vez, o *score* de cada objecto proporcional à média das quantificações de todas as categorias às quais ele está associado, é possível perceber como estas definições são subsidiárias uma da outra, no sentido em que existe uma contribuição recíproca na sua determinação.

A quantificação das p categorias das m variáveis é calculada da seguinte forma:

$$Y = D^{-1}G'X \dots\dots\dots(4)$$

Em que:

Y = Matriz de quantificação das categorias; D = Matriz de frequência das p categorias; G = Matriz binária (assinala as presenças-ausências dos indivíduos); X = Matriz dos *scores* dos objetos. De forma que a quantificação das categorias (Y) é igual a média dos *scores* dos objetos que nelas se inserem ($G'X$), ponderada pela frequência de ocorrências (D) das categorias. Sendo:

$$X \cong GY/m \dots\dots\dots(5)$$

Para que essa proporcionalidade seja transformada numa igualdade, basta subordinar-lhe um fator de proporcionalidade, nesse caso, o valor da inércia (λ) da dimensão para o qual estão sendo determinados os *scores*. Ou seja:

$$X \cong GY/m \cdot 1/\lambda \dots\dots\dots(6)$$

É possível traduzir em distâncias a relação existente entre as quantificações das categorias e entre os *scores* dos indivíduos. Quando os indivíduos possuem distâncias próximas (ou idênticas) possuem *scores* também próximos (ou também idênticos). Essa proximidade cria grupos de indivíduos (tendencialmente) homogêneos, e o contrário também ocorre, se estiverem distantes os indivíduos tendem a serem diferentes quanto aos perfis estudados, quanto aos atributos. No contexto de uma análise de homogeneidade as variáveis são consideradas homogêneas quando estiverem classificadas nos mesmos grupos, os indivíduos que estão nas mesmas categorias.

E da mesma forma, assim como os indivíduos com perfis semelhantes correspondem a *scores* semelhantes, também as categorias que forem tendencialmente partilhadas pelos mesmos indivíduos estarão associadas quantificações semelhantes. Isso quer dizer que quando são representados graficamente os indivíduos tendem a situar-se na vizinhança das categorias mais implicadas na definição dos seus perfis, formando subgrupos ou subnuvens.

É nesse sentido que a ACM trás um benefício muito importante, pois ela permite rever num espaço de menores dimensões, facilitando a interpretação por parte do pesquisador, a estrutura *multifacetada e relacional* do espaço de partida. Além disso, como existe uma representação gráfica destas informações, os eixos que são resultantes do processo matemáticos utilizados para quantificar os dados qualitativos de *input*, possuem uma característica *estrutural*. Ou seja, como cada indivíduo passa a ter associado um *score* que é determinado em função de todas as categorias por ele partilhadas, contemplando as *m* variáveis que definem o perfil de cada um dos *n* indivíduos.

A partir destes procedimentos todos, Carvalho (2008, p. 57) afirma que:

Nessa perspectiva, procurou salientar-se como a transformação dos dados categorias – tomando por referência o princípio das médias recíprocas – visa obter as quantificações ótimas e sistematizar-se as propriedades métricas das quantificações das categorias e dos *scores* dos objetos. Foi também salientado como é que o processo de quantificação, a que são submetidos os dados qualitativos, maximiza a homogeneidade.

Assim, serão utilizados nesta tese, a partir de todos os resultados da ACM que o software SPSS proporciona três resultados principais para a análise, quais sejam:

- A tabela da *Discrimination Measures* que mostra, por variável, a quantificação da variância após processada a quantificação ótima. Quanto maior for o valor, e quanto mais o valor de aproximar de 1, mais a variável em questão discrimina os indivíduos em análise. E também apresenta o total do *% of Variance* para cada dimensão, ou seja, é possível comparar as dimensões entre si, ter indícios sobre a importância de cada uma.

- A tabela de *quantifications* para todas as categorias de todas as variáveis. Esses resultados mostram o valor de cada categoria para cada dimensão, e com isso mostra quais são as categorias mais homogêneas e que estruturam as dimensões. Assim, é possível, em conjunto com a *Discrimination Measures*, identificar quais as variáveis mais explicativas e, dentro delas, quais as categorias que mais influenciaram a variável.

- A tabela *object scores* para todos os indivíduos analisados, nesse caso, todas as empresas. Com esse resultado é possível verificar quais são as empresas que mais se associam em cada dimensão e possibilita criar um gráfico do tipo XY no próprio SPSS, onde em cada

eixo estará representada uma dimensão possibilitando verificar as relações que existem entre os indicadores, ao mesmo tempo em que se clarifica a importância que cada um deles tem na estruturação do espaço em análise. É esse gráfico que será apresentado nos resultados da tese em relação aos *object scores*.

**Anexo IX - Principais cooperativas
agropecuárias e abatedouros de aves e suínos do
Oeste do Paraná**

Principais cooperativas agropecuárias e abatedouros de aves e suínos do Oeste do Paraná - 2015

Empresa – Razão Social	Cidade	Aves ou Suínos (Abate)	Indústria ou Cooperativa?
BRFoods	Toledo	Abatedouro de Aves e Suínos	Indústria (integração)
Globoaves	Cascavel	Abatedouro de Aves	Indústria (integração)
Friella	Medianeira, São Miguel do Iguaçu e Itaipulândia	Abatedouro de Suínos	Indústria (integração)
C. VALE Cooperativa Agroindustrial	PALOTINA	Abatedouro de Aves	Cooperativa
COOPAVEL Cooperativa Agroindustrial	Cascavel	Abatedouro de Aves e Suínos	Cooperativa
COPACOL Cooperativa Agroindustrial Consolata	Cafelândia	Abatedouro de Aves	Cooperativa
COPAGRIL - Cooperativa Agroindustrial Copagril	Marechal Cândido Rondon	Abatedouro de Aves	Cooperativa
FRIMESA Cooperativa Central	Medianeira	Abatedouro de Suínos (Lar, Copagril, Primato, Copacol, C.Vale)	Cooperativa
LAR - Cooperativa Agroindustrial Lar	Matelândia	Abatedouro de Aves	Cooperativa
COAVE - Cooperativa Agroindustrial Avícola União	Nova Aurora	Sede da Cooperativa	Cooperativa
LAR - Cooperativa Agroindustrial Lar	Medianeira	Sede da Cooperativa	Cooperativa
PRIMATO Cooperativa Agroindustrial	Toledo	Sede da Cooperativa	Cooperativa
AGROPAR - Cooperativa Agroindustrial do Medio Oeste do Paraná	Assis Chateaubriand	Sede da Cooperativa	Cooperativa
COOCENTRAL - Cooperativa Central de Pesquisa Agrícola	Cascavel	Sede da Cooperativa	Cooperativa
COOFAMEL Cooperativa Agrofamiliar Solidaria dos Apicultores da Costa Oeste do Paraná	Santa Helena	Sede da Cooperativa	Cooperativa
COOPERNOBRE - Cooperativa Agroindustrial de Produtores de Carnes	Toledo	Sede da Cooperativa	Cooperativa
COVICAPAR - Cooperativa dos Produtores de Ovinos e Caprinos do Oeste do Paraná	Toledo	Sede da Cooperativa	Cooperativa
COTRIGUAÇU Cooperativa Central	Cascavel	Sede da Cooperativa	Cooperativa

Fonte: Elaboração do autor a partir de OCEPAR (2015), SINDIAVIPAR (2015).

Anexo X - Detalhamentos dos mercados de atuação das empresas inquiridas

Origem geográfica dos fornecedores de matérias-primas:

Setor	Micro	Pequena	Média	Grande	TOTAL
IBT (10 empresas)	(3 empresas) Toledo (Sim: 3, Não: 0): 3 Paraná (Sim: 1, Não: 2): Cascavel..... 1 Outras UFs (Sim: 1, Não: 2): Não especificou..... 1 Outros Países (Sim: 0, Não: 3): -	(2 empresas) Toledo (Sim: 0, Não: 2): 0 Paraná (Sim: 2, Não: 0): Cascavel..... 1 Marechal Cândido Rondon 1 Não especificou..... 1 Outras UFs (Sim: 2, Não: 0): São Paulo..... 1 Não especificou..... 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 1) Argentina..... 1	(3 empresas) Toledo (Sim: 0, Não: 3): 0 Paraná (Sim: 2, Não: 1): Araucária..... 1 Cascavel..... 1 Castro..... 1 Curitiba..... 1 Entre Rios do Oeste 1 Guarapuava..... 1 Pien..... 1 Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): São Paulo..... 3 Ceará..... 1 Mato Grosso..... 1 Santa Catarina..... 1 Sergipe..... 1 Outros Países (Sim: 2, Não: 1): China..... 2 Turquia..... 1	(2 empresas) Toledo (Sim: 1, Não: 1): 1 Paraná (Sim: 1, Não: 1): Região Oeste do Paraná 1 Outras UFs (Sim: 1, Não: 1): Bahia..... 1 Mato Grosso..... 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 1): Argentina..... 1	(10 empresas) Toledo (Sim: 4, Não: 6): 4 Paraná (Sim: 6, Não: 4): Cascavel..... 3 Araucária..... 1 Castro..... 1 Curitiba..... 1 Entre Rios do Oeste..... 1 Guarapuava..... 1 Marechal Cândido Rondon 1 Pien..... 1 Região Oeste do Paraná 1 Não especificou..... 1 Outras UFs (Sim: 7, Não: 3): São Paulo..... 4 Mato Grosso..... 2 Bahia..... 1 Ceará..... 1 Santa Catarina..... 1 Sergipe..... 1 Não especificou..... 2 Outros Países (Sim: 4, Não: 6): Argentina..... 2 China..... 2 Turquia..... 1
IMBT (1 empresa)	-	(1 empresa) Toledo (Sim: 0, Não: 1): 0 Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou..... 1 Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Não especificou..... 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 0) China..... 1 Espanha..... 1 Itália..... 1	-	-	(1 empresa) Toledo (Sim: 0, Não: 1): 0 Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou..... 1 Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Não especificou..... 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 0) China..... 1 Espanha..... 1 Itália..... 1
IMAT (6 empresas)	(3 empresas) Toledo (Sim: 1, Não: 2): 1 Paraná (Sim: 1, Não: 2): Não especificou..... 1 Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): Rio Grande do Sul 1 Santa Catarina..... 1 São Paulo..... 1 Não especificou..... 2 Outros Países (Sim: 1, Não: 2) Não especificou..... 1	(3 empresas) Toledo (Sim: 2, Não: 1): 2 Paraná (Sim: 2, Não: 1): Não especificou..... 2 Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): Santa Catarina..... 1 São Paulo..... 1 Não especificou..... 2 Outros Países (Sim: 1, Não: 2) Não especificou..... 1	-	-	(6 empresas) Toledo (Sim: 3, Não: 4): 3 Paraná (Sim: 3, Não: 4): Não especificou..... 3 Outras UFs (Sim: 6, Não: 0): Santa Catarina..... 2 São Paulo..... 2 Rio Grande do Sul 1 Não especificou..... 4 Outros Países (Sim: 2, Não: 4) Não especificou..... 2
IAT (1 empresa)	-	-	-	(1 empresa) Toledo (Sim: 0, Não: 1): 0 Paraná (Sim: 0, Não: 1): - Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): São Paulo..... 1 Rio de Janeiro..... 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 0) Ásia..... 1 Europa..... 1 EUA..... 1	(1 empresa) Toledo (Sim: 0, Não: 1): 0 Paraná (Sim: 0, Não: 1): - Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): São Paulo..... 1 Rio de Janeiro..... 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 0) Ásia..... 1 Europa..... 1 EUA..... 1
SETOR INDUSTRIAL TOTAL (18 empresas)	(6 empresas) Toledo (Sim: 4, Não: 2): 4 Paraná (Sim: 2, Não: 4): Cascavel..... 1 Não especificou..... 1 Outras UFs (Sim: 4, Não: 2): Rio Grande do Sul 1 Santa Catarina..... 1 São Paulo..... 1 Não especificou..... 3 Outros Países (Sim: 1, Não: 5) Não especificou..... 1	(6 empresas) Toledo (Sim: 2, Não: 4): 2 Paraná (Sim: 5, Não: 1): Cascavel..... 1 Marechal Cândido Rondon 1 Não especificou..... 4 Outras UFs (Sim: 6, Não: 0): São Paulo..... 2 Santa Catarina..... 1 Não especificou..... 3 Outros Países (Sim: 3, Não: 3) Argentina..... 1 China..... 1 Espanha..... 1 Itália..... 1 Não especificou..... 1	(3 empresa) Toledo (Sim: 0, Não: 3): 0 Paraná (Sim: 2, Não: 1): Araucária..... 1 Cascavel..... 1 Castro..... 1 Curitiba..... 1 Entre Rios do Oeste 1 Guarapuava..... 1 Pien..... 1 Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): São Paulo..... 3 Ceará..... 1 Mato Grosso..... 1 Santa Catarina..... 1 Sergipe..... 1 Outros Países (Sim: 2, Não: 1) China..... 2 Turquia..... 1	(3 empresa) Toledo (Sim: 1, Não: 2): 1 Paraná (Sim: 1, Não: 2): Região Oeste do Paraná 1 Outras UFs (Sim: 2, Não: 1): Bahia..... 1 Mato Grosso..... 1 São Paulo..... 1 Rio de Janeiro..... 1 Outros Países (Sim: 2, Não: 1) Argentina..... 1 Ásia..... 1 Europa..... 1 EUA..... 1	(18 empresa) Toledo (Sim: 7, Não: 11): 7 Paraná (Sim: 10, Não: 8): Cascavel..... 3 Araucária..... 1 Castro..... 1 Curitiba..... 1 Entre Rios do Oeste..... 1 Guarapuava..... 1 Marechal Cândido Rondon 1 Pien..... 1 Região Oeste do Paraná 1 Não especificou..... 5 Outras UFs (Sim: 15, Não: 3): São Paulo..... 7 Santa Catarina..... 3 Mato Grosso..... 2 Bahia..... 1 Ceará..... 1 Rio de Janeiro..... 1 Rio Grande do Sul 1 Sergipe..... 1 Não especificou..... 6 Outros Países (Sim: 8, Não: 10): China..... 3 Argentina..... 2 Espanha..... 1 Itália..... 1 Turquia..... 1 EUA..... 1 Europa..... 1 Ásia..... 1 Não especificou..... 2

SPIC (61 empresas)	<p>(40 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 24, Não: 16):.....24</p> <p>Paraná (Sim: 28, Não: 12): Cascavel.....11 Curitiba.....6 Maringá.....5 Campo Largo.....1 Cianorte.....1 Foz do Iguaçu.....1 Guaíra.....1 Pato Branco.....1 Umuarama.....1 Região norte.....1 Não especificou.....12</p> <p>Outras UFs (Sim: 27, Não: 13): Santa Catarina.....8 São Paulo.....9 Rio Grande do Sul.....6 Minas Gerais.....2 Bahia.....1 Não especificou.....11</p> <p>Outros Países (Sim: 4, Não: 36): China.....1 EUA.....1 Japão.....1 Vários países.....1 Não especificou.....1</p>	<p>(17 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 12, Não: 5):.....12</p> <p>Paraná (Sim: 15, Não: 2): Cascavel.....7 Curitiba.....2 Londrina.....2 Maringá.....2 Ampere.....1 Assis Chateaubriand.....1 Marechal Cândido Rondon.....1 Medianeira.....1 Ouro Verde do Oeste.....1 Palotina.....1 São Pedro do Iguaçu.....1 Não especificou.....7</p> <p>Outras UFs (Sim: 11, Não: 6): SP.....6 SC.....5 MG.....1 MS.....1 MT.....1 RS.....1 Não especificou.....3</p> <p>Outros Países (Sim: 0, Não: 17): -</p>	-	<p>(4 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 3, Não: 1):.....3</p> <p>Paraná (Sim: 3, Não: 1): Guarapuava.....1 Maringá.....1 Não especificou.....2</p> <p>Outras UFs (Sim: 4, Não: 0): Bahia.....1 São Paulo.....1 Não especificou.....2</p> <p>Outros Países (Sim: 0, Não: 4): -</p>	<p>(61 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 39, Não: 22):.....39</p> <p>Paraná (Sim: 46, Não: 15): Cascavel.....18 Curitiba.....8 Maringá.....8 Londrina.....2 Ampere.....1 Assis Chateaubriand.....1 Campo Largo.....1 Cianorte.....1 Foz do Iguaçu.....1 Guaíra.....1 Guarapuava.....1 Marechal Cândido Rondon.....1 Medianeira.....1 Ouro Verde do Oeste.....1 Palotina.....1 Pato Branco.....1 Região norte.....1 São Pedro do Iguaçu.....1 Umuarama.....1 Não especificou.....12</p> <p>Outras UFs (Sim: 42, Não: 19): São Paulo.....16 Santa Catarina.....13 Rio Grande do Sul.....7 Minas Gerais.....3 Bahia.....2 Mato Grosso do Sul.....1 Mato Grosso.....1 Não especificou.....16</p> <p>Outros Países (Sim: 4, Não: 57): China.....1 EUA.....1 Japão.....1 Vários países.....1 Não especificou.....1</p>
SIC (26 empresas)	<p>(15 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 10, Não: 5):.....10</p> <p>Paraná (Sim: 8, Não: 7): Cascavel.....2 Curitiba.....2 Maringá.....2 Londrina.....1 Marechal Cândido Rondon.....1 Não especificou.....4</p> <p>Outras UFs (Sim: 8, Não: 7): São Paulo.....4 Rio de Janeiro.....1 Rio Grande do Sul.....1 Santa Catarina.....1 Não especificou.....4</p> <p>Outros Países (Sim: 2, Não: 13): Paraguai.....1 EUA.....1 Não especificou.....1</p>	<p>(11 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 9, Não: 2):.....9</p> <p>Paraná (Sim: 6, Não: 5): Curitiba.....4 Cascavel.....2 Não especificou.....1</p> <p>Outras UFs (Sim: 4, Não: 7): São Paulo.....3 Santa Catarina.....1</p> <p>Outros Países (Sim: 2, Não: 9): China.....1 EUA.....1</p>	-	-	<p>(26 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 19, Não: 7):.....19</p> <p>Paraná (Sim: 14, Não: 12): Curitiba.....6 Cascavel.....4 Maringá.....2 Londrina.....1 Marechal Cândido Rondon.....1 Não especificou.....5</p> <p>Outras UFs (Sim: 12, Não: 14): São Paulo.....7 Santa Catarina.....2 Rio de Janeiro.....1 Rio Grande do Sul.....1 Não especificou.....4</p> <p>Outros Países (Sim: 4, Não: 22): EUA.....2 China.....1 Paraguai.....1 Não especificou.....1</p>
SICAT (10 empresas)	<p>(5 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 3, Não: 2):.....3</p> <p>Paraná (Sim: 1, Não: 4): Maringá.....1</p> <p>Outras UFs (Sim: 3, Não: 2): São Paulo.....1 Santa Catarina.....1 Não especificou.....1</p> <p>Outros Países (Sim: 1, Não: 4): EUA.....1</p>	<p>(3 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 1, Não: 2):.....1</p> <p>Paraná (Sim: 1, Não: 2): Curitiba.....1</p> <p>Outras UFs (Sim: 2, Não: 1): São Paulo.....2 Minas Gerais.....1</p> <p>Outros Países (Sim: 2, Não: 1): EUA.....2 China.....1</p>	<p>(1 empresa)</p> <p>Toledo (Sim: 1, Não: 0):.....1</p> <p>Paraná (Sim: 0, Não: 1): -</p> <p>Outras UFs (Sim: 0, Não: 1): -</p> <p>Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -</p>	<p>(1 empresa)</p> <p>Toledo (Sim: 1, Não: 0):.....1</p> <p>Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou.....1</p> <p>Outras UFs (Sim: 0, Não: 1): -</p> <p>Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -</p>	<p>(10 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 6, Não: 4):.....6</p> <p>Paraná (Sim: 3, Não: 7): Curitiba.....1 Maringá.....1 Não especificou.....1</p> <p>Outras UFs (Sim: 5, Não: 5): São Paulo.....3 Minas Gerais.....1 Santa Catarina.....1 Não especificou.....1</p> <p>Outros Países (Sim: 3, Não: 7): EUA.....3 China.....1</p>

	(60 empresas)	(31 empresas)	(1 empresa)	(5 empresas)	(97 empresas)
SETOR SERVIÇOS TOTAL (97 empresas)	Toledo (Sim: 37, Não: 23): 37	Toledo (Sim: 12, Não: 19): 12	Toledo (Sim: 1, Não: 0): 1	Toledo (Sim: 4, Não: 1): 4	Toledo (Sim: 54, Não: 43): 54
	Paraná (Sim: 37, Não: 23):	Paraná (Sim: 22, Não: 9):	Paraná (Sim: 0, Não: 1):	Paraná (Sim: 4, Não: 1):	Paraná (Sim: 63, Não: 34):
	Cascavel..... 13	Cascavel..... 9	-	Guarapuava 1	Cascavel..... 22
	Curitiba..... 8	Curitiba..... 7	-	Maringá..... 1	Curitiba..... 15
	Maringá..... 8	Londrina..... 2	Outras UFs (Sim: 0, Não: 1):	Não especificou 3	Maringá..... 11
	Campo Largo..... 1	Maringá..... 2	-	Outras UFs (Sim: 4, Não: 1):	Londrina..... 3
	Cianorte..... 1	Ampere..... 1	Outros Países (Sim: 0, Não: 1):	Bahia..... 1	Marechal Cândido Rondon..... 2
	Foz do Iguaçu..... 1	Assis Chateaubriand..... 1	-	São Paulo..... 1	Ampere..... 1
	Guaira..... 1	Marechal Cândido Rondon..... 1	-	Não especificou 2	Assis Chateaubriand..... 1
	Londrina..... 1	Medianeira..... 1	-	Outros Países (Sim: 0, Não: 5):	Campo Largo..... 1
Marechal Cândido Rondon..... 1	Ouro Verde do Oeste..... 1	-	-	Cianorte..... 1	
Pato Branco..... 1	Palotina..... 1	-	-	Foz do Iguaçu..... 1	
Região norte..... 1	São Pedro do Iguaçu..... 1	-	-	Guaira..... 1	
Umuarama..... 1	Não especificou..... 8	-	-	Guarapuava..... 1	
Não especificou..... 16	Outras UFs (Sim: 17, Não: 14):	-	-	Medianeira..... 1	
Outras UFs (Sim: 38, Não: 22):	São Paulo..... 11	-	-	Ouro Verde do Oeste..... 1	
São Paulo..... 14	Santa Catarina..... 6	-	-	Palotina..... 1	
Santa Catarina..... 10	Minas Gerais..... 2	-	-	Pato Branco..... 1	
Rio Grande do Sul..... 7	Mato Grosso do Sul..... 1	-	-	Região norte..... 1	
Minas Gerais..... 2	Mato Grosso..... 1	-	-	São Pedro do Iguaçu..... 1	
Bahia..... 1	Rio Grande do Sul..... 1	-	-	Umuarama..... 1	
Rio de Janeiro..... 1	Não especificou..... 3	-	-	Não especificou..... 27	
Não especificou..... 16	Outros Países (Sim: 4, Não: 27):	-	-	Outras UFs (Sim: 59, Não: 38):	
Outros Países (Sim: 7, Não: 53):	EUA 3	-	-	São Paulo..... 26	
EUA..... 2	China..... 2	-	-	Santa Catarina..... 16	
China..... 1	-	-	-	Rio Grande do Sul..... 8	
EUA..... 1	-	-	-	Minas Gerais..... 4	
Japão..... 1	-	-	-	Bahia..... 2	
Paraguai..... 1	-	-	-	Mato Grosso do Sul..... 1	
Vários países..... 1	-	-	-	Mato Grosso..... 1	
Não especificou..... 2	-	-	-	Rio de Janeiro..... 1	
-	-	-	-	Não especificou..... 22	
-	-	-	-	Outros Países (Sim: 11, Não: 86):	
-	-	-	-	EUA 5	
-	-	-	-	China..... 3	
-	-	-	-	EUA..... 1	
-	-	-	-	Japão..... 1	
-	-	-	-	Paraguai..... 1	
-	-	-	-	Vários países..... 1	
-	-	-	-	Não especificou..... 2	

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Origem geográfica dos consumidores:

Setor	Micro	Pequena	Média	Grande	TOTAL
IBT (10 empresas)	(3 empresas) Toledo (Sim: 3, Não: 0):..... 3 Paraná (Sim: 1, Não: 2): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 0, Não: 3): - Outros Países (Sim: 0, Não: 3): -	(2 empresas) Toledo (Sim: 2, Não: 0):..... 2 Paraná (Sim: 1, Não: 1): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 0, Não: 2): - Outros Países (Sim: 0, Não: 2): -	(3 empresas) Toledo (Sim: 3, Não: 0):..... 3 Paraná (Sim: 3, Não: 0): Cascavel 2 Curitiba 2 Maringá 2 Foz do Iguaçu 1 Londrina 1 Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): Espírito Santo 2 Mato Grosso 2 Santa Catarina 2 Acre 1 Goiás 1 Mato Grosso do Sul 1 Minas Gerais 1 Rio de Janeiro 1 Rio Grande do Sul 1 Rondônia 1 São Paulo 1 Todas as UFs 1 Outros Países (Sim: 2, Não: 1): Paraguai 2 Bolívia 1 Costa Rica 1	(2 empresas) Toledo (Sim: 1, Não: 1):..... 1 Paraná (Sim: 1, Não: 1): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 2, Não: 0): Santa Catarina 1 Não especificou 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 0): Não especificou 1	(10 empresas) Toledo (Sim: 8, Não: 2):..... 7 Paraná (Sim: 6, Não: 4): Cascavel 2 Curitiba 2 Foz do Iguaçu 1 Londrina 1 Maringá 2 Não especificou 3 Outras UFs (Sim: 5, Não: 5): Santa Catarina 3 Mato Grosso 2 Espírito Santo 2 Minas Gerais 1 Acre 1 Goiás 1 Rio Grande do Sul 1 Rondônia 1 Mato Grosso do Sul 1 Rio de Janeiro 1 São Paulo 1 Todas as UFs 1 Não especificou 1 Outros Países (Sim: 3, Não: 7): Paraguai 2 Bolívia 1 Costa Rica 1 Não especificou 1
IMBT (1 empresa)	-	(1 empresa) Toledo (Sim: 1, Não: 0):..... 1 Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 0, Não: 1): - Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -	-	-	(1 empresa) Toledo (Sim: 1, Não: 0):..... 1 Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 0, Não: 1): - Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -
IMAT (6 empresas)	(3 empresas) Toledo (Sim: 1, Não: 2):..... 1 Paraná (Sim: 1, Não: 2): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): Mato Grosso do Sul 1 Rio Grande do Sul 1 Santa Catarina 1 Não especificou 2 Outros Países (Sim: 1, Não: 2): Não especificou 1	(3 empresas) Toledo (Sim: 2, Não: 1):..... 2 Paraná (Sim: 3, Não: 0): Cascavel 1 Curitiba 1 Londrina 1 Maringá 1 Ponta Grossa 1 Toledo 1 Não especificou 2 Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): Alagoas 1 Ceará 1 Minas Gerais 1 Pernambuco 1 Rio de Janeiro 1 Rio Grande do Sul 1 Santa Catarina 1 Não especificou 2 Outros Países (Sim: 0, Não: 3): -	-	-	(6 empresas) Toledo (Sim: 3, Não: 3):..... 3 Paraná (Sim: 4, Não: 2): Cascavel 1 Curitiba 1 Londrina 1 Maringá 1 Ponta Grossa 1 Toledo 1 Não especificou 3 Outras UFs (Sim: 6, Não: 0): Rio Grande do Sul 2 Santa Catarina 1 Mato Grosso do Sul 1 Alagoas 1 Ceará 1 Minas Gerais 1 Pernambuco 1 Rio de Janeiro 1 Não especificou 4 Outros Países (Sim: 1, Não: 5): Não especificou 1
IAT (1 empresa)	-	-	-	(1 empresa) Toledo (Sim: 1, Não: 0):..... 1 Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Todas as UFs 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 0): EUA 1	(1 empresa) Toledo (Sim: 1, Não: 0):..... 1 Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou 1 Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Todas as UFs 1 Outros Países (Sim: 1, Não: 0): EUA 1

<p style="text-align: center;">SETOR INDUSTRIAL TOTAL (18 empresas)</p>	<p>(6 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 4, Não: 2):4</p> <p>Paraná (Sim: 2, Não: 4): Não especificou2</p> <p>Outras UFs (Sim: 3, Não: 3): Mato Grosso do Sul1 Rio Grande do Sul1 Santa Catarina1 Não especificou2</p> <p>Outros Países (Sim: 1, Não: 5): Não especificou1</p>	<p>(6 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 5, Não: 1):5</p> <p>Paraná (Sim: 5, Não: 1): Cascavel1 Curitiba1 Londrina1 Maringá1 Ponta Grossa1 Não especificou4</p> <p>Outras UFs (Sim: 3, Não: 3): Alagoas1 Ceará1 Minas Gerais1 Pernambuco1 Rio de Janeiro1 Rio Grande do Sul1 Santa Catarina1 Não especificou2</p> <p>Outros Países (Sim: 0, Não: 6): -</p>	<p>(3 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 2, Não: 1):2</p> <p>Paraná (Sim: 3, Não: 0): Cascavel2 Curitiba2 Maringá2 Foz do Iguaçu1 Londrina1 Não especificou1</p> <p>Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): Espírito Santo2 Mato Grosso2 Santa Catarina2 Acre1 Goiás1 Minas Gerais1 Mato Grosso do Sul1 Rio de Janeiro1 Rondônia1 Rio Grande do Sul1 São Paulo1 Todas as UFs1</p> <p>Outros Países (Sim: 2, Não: 1): Paraguai2 Bolívia1 Costa Rica1</p>	<p>(3 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 2, Não: 1):2</p> <p>Paraná (Sim: 2, Não: 1): Não especificou2</p> <p>Outras UFs (Sim: 3, Não: 0): Santa Catarina1 Todas as UFs1 Não especificou1</p> <p>Outros Países (Sim: 2, Não: 0): EUA1 Não especificou1</p>	<p>(18 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 13, Não: 5):13</p> <p>Paraná (Sim: 12, Não: 6): Cascavel3 Curitiba3 Maringá3 Londrina2 Foz do Iguaçu1 Ponta Grossa1 Não especificou9</p> <p>Outras UFs (Sim: 12, Não: 6): Santa Catarina5 Rio Grande do Sul3 Espírito Santo2 Minas Gerais2 Mato Grosso do Sul2 Mato Grosso2 Rio de Janeiro2 Acre1 Alagoas1 Ceará1 Goiás1 Pernambuco1 Rondônia1 São Paulo1 Todas as UFs2 Não especificou5</p> <p>Outros Países (Sim: 9, Não: 9): Paraguai2 Bolívia1 Costa Rica1 EUA1 Não especificou2</p>
<p style="text-align: center;">SPIC (6 empresas)</p>	<p>(40 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 39, Não: 1):39</p> <p>Paraná (Sim: 23, Não: 17): Ouro Verde do Oeste3 Cascavel2 São Pedro do Iguaçu2 Região Oeste2 Assis Chateaubriand1 Foz do Iguaçu1 Guaíra1 Santa Helena1 Tupãssi1 Municípios vizinhos1 Todo o Paraná1 Não especificou15</p> <p>Outras UFs (Sim: 4, Não: 36): Minas Gerais1 Não especificou3</p> <p>Outros Países (Sim: 1, Não: 39): Paraguai1</p>	<p>(17 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 17, Não: 0):17</p> <p>Paraná (Sim: 16, Não: 1): Cascavel4 Marechal Cândido Rondon4 Assis Chateaubriand3 Palotina3 Ouro Verde do Oeste2 Tupãssi2 São Pedro do Iguaçu1 Municípios vizinhos1 Não especificou9</p> <p>Outras UFs (Sim: 5, Não: 12): Minas Gerais2 Goiás1 Santa Catarina1 São Paulo1 Não especificou3</p> <p>Outros Países (Sim: 2, Não: 15): Alemanha1 Suíça1 Não especificou1</p>	<p>-</p>	<p>(4 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 4, Não: 0):4</p> <p>Paraná (Sim: 4, Não: 0): Ouro Verde do Oeste2 Palotina2 Tupãssi2 Assis Chateaubriand1 Cascavel1 Foz do Iguaçu1 São José das Palmeiras1 Não especificou1</p> <p>Outras UFs (Sim: 2, Não: 2): Rio Grande do Sul1 Não especificou1</p> <p>Outros Países (Sim: 0, Não: 4): -</p>	<p>(61 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 60, Não: 1):60</p> <p>Paraná (Sim: 43, Não: 18): Cascavel7 Ouro Verde do Oeste7 Assis Chateaubriand5 Palotina5 Tupãssi5 Marechal Cândido Rondon4 São Pedro do Iguaçu3 Foz do Iguaçu2 Municípios vizinhos2 Região Oeste2 Guaíra1 Santa Helena1 São José das Palmeiras1 Todo o Paraná1 Não especificou25</p> <p>Outras UFs (Sim: 11, Não: 50): Minas Gerais3 Goiás1 Rio Grande do Sul1 Santa Catarina1 São Paulo1 Não especificou7</p> <p>Outros Países (Sim: 3, Não: 58): Alemanha1 Paraguai1 Suíça1 Não especificou1</p>
<p style="text-align: center;">SIC (26 empresas)</p>	<p>(15 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 15, Não: 0):15</p> <p>Paraná (Sim: 12, Não: 3): Assis Chateaubriand3 Cascavel2 Marechal Cândido Rondon2 Tupãssi2 Campo Mourão1 Céu Azul1 Dois Vizinhos1 Foz do Iguaçu1 Medianeira1 Ouro Verde do Oeste1 Palotina1 Santa Helena1 São Pedro do Iguaçu1 Não especificou8</p> <p>Outras UFs (Sim: 4, Não: 11): Mato Grosso do Sul1 Rio Grande do Sul1 Santa Catarina1 Não especificou3</p> <p>Outros Países (Sim: 1, Não: 14): Não especificou1</p>	<p>(11 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 11, Não: 0):11</p> <p>Paraná (Sim: 8, Não: 3): Cascavel3 Marechal Cândido Rondon2 Curitiba1 Municípios vizinhos1 Nova Santa Rosa1 Não especificou3</p> <p>Outras UFs (Sim: 3, Não: 8): São Paulo1 Não especificou2</p> <p>Outros Países (Sim: 0, Não: 11): -</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>(26 empresas)</p> <p>Toledo (Sim: 26, Não: 0):26</p> <p>Paraná (Sim: 20, Não: 6): Cascavel5 Marechal Cândido Rondon4 Assis Chateaubriand3 Tupãssi2 Campo Mourão1 Céu Azul1 Curitiba1 Dois Vizinhos1 Foz do Iguaçu1 Medianeira1 Municípios vizinhos1 Nova Santa Rosa1 Ouro Verde do Oeste1 Palotina1 Santa Helena1 São Pedro do Iguaçu1 Não especificou11</p> <p>Outras UFs (Sim: 7, Não: 19): Mato Grosso do Sul1 Rio Grande do Sul1 Santa Catarina1 São Paulo1 Não especificou5</p> <p>Outros Países (Sim: 1, Não: 25): Não especificou1</p>

SICAT (10 empresas)	(5 empresas) Toledo (Sim: 4, Não: 1):.....4 Paraná (Sim: 4, Não: 1): Não especificou4 Outras UFs (Sim: 2, Não: 3): Não especificou2 Outros Países (Sim: 0, Não: 5): -	(3 empresas) Toledo (Sim: 3, Não: 0):3 Paraná (Sim: 3, Não: 0): Cascavel1 Laranjeiras do Sul1 Mais de 60 municípios1 Não especificou1 Outras UFs (Sim: 2, Não: 1): Mato Grosso do Sul1 São Paulo1 Rio Grande do Sul1 Não especificou1 Outros Países (Sim: 1, Não: 2): Não especificou1	(1 empresa) Toledo (Sim: 0, Não: 1): - Paraná (Sim: 0, Não: 1): - Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Todas as UFs..... 1 Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -	(1 empresa) Toledo (Sim: 1, Não: 0):.....1 Paraná (Sim: 1, Não: 0): Não especificou1 Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Não especificou1 Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -	(10 empresas) Toledo (Sim: 8, Não: 2):8 Paraná (Sim: 8, Não: 2): Cascavel1 Laranjeiras do Sul1 Mais de 60 municípios1 Não especificou6 Outras UFs (Sim: 6, Não: 4): Mato Grosso do Sul1 São Paulo1 Rio Grande do Sul1 Todas as UFs1 Não especificou4 Outros Países (Sim: 1, Não: 9): Não especificou1
SETOR SERVIÇOS TOTAL (97 empresas)	(60 empresas) Toledo (Sim: 58, Não: 2):.....58 Paraná (Sim: 39, Não: 21): Assis Chateaubriand.....4 Cascavel4 Ouro Verde do Oeste.....4 São Pedro do Iguaçu.....3 Tupãssi3 Foz do Iguaçu2 Marechal Cândido Rondon.....2 Santa Helena.....2 Região Oeste.....2 Campo Mourão.....1 Céu Azul.....1 Dois Vizinhos.....1 Guaira.....1 Medianeira.....1 Palotina.....1 Municípios vizinhos.....1 Todo o Paraná.....1 Não especificou27 Outras UFs (Sim: 10, Não: 50): Minas Gerais.....1 Mato Grosso do Sul.....1 Rio Grande do Sul.....1 Santa Catarina.....1 Não especificou8 Outros Países (Sim: 2, Não: 39): Paraguai.....1 Não especificou1	(31 empresas) Toledo (Sim: 31, Não: 0):31 Paraná (Sim: 27, Não: 4): Cascavel8 Marechal Cândido Rondon.....4 Assis Chateaubriand3 Palotina3 Marechal Cândido Rondon.....2 Municípios vizinhos.....2 Ouro Verde do Oeste2 Curitiba1 Laranjeiras do Sul1 Nova Santa Rosa.....1 São Pedro do Iguaçu.....1 Mais de 60 municípios1 Não especificou13 Outras UFs (Sim: 10, Não: 21): São Paulo3 Minas Gerais2 Goiás.....1 Mato Grosso do Sul1 Rio Grande do Sul1 Santa Catarina.....1 Não especificou6 Outros Países (Sim: 3, Não: 28): Alemanha1 Suíça1 Não especificou2	(1 empresa) Toledo (Sim: 0, Não: 1): - Paraná (Sim: 0, Não: 1): - Outras UFs (Sim: 1, Não: 0): Todas as UFs..... 1 Outros Países (Sim: 0, Não: 1): -	(5 empresas) Toledo (Sim: 5, Não: 0):.....5 Paraná (Sim: 5, Não: 0): Ouro Verde do Oeste.....2 Palotina.....2 Tupãssi2 Assis Chateaubriand.....1 Cascavel1 Foz do Iguaçu1 São José das Palmeiras.....1 Não especificou2 Outras UFs (Sim: 3, Não: 2): RS1 Não especificou2 Outros Países (Sim: 0, Não: 5): -	(97 empresas) Toledo (Sim: 94, Não: 3):.....94 Paraná (Sim: 71, Não: 26): Cascavel13 Assis Chateaubriand8 Marechal Cândido Rondon.....8 Ouro Verde do Oeste8 Tupãssi7 Foz do Iguaçu6 São Pedro do Iguaçu.....4 Foz do Iguaçu3 Santa Helena.....2 Municípios vizinhos.....3 Região Oeste.....2 Campo Mourão.....1 Céu Azul1 Curitiba1 Dois Vizinhos.....1 Guaira1 Laranjeiras do Sul.....1 Medianeira1 Nova Santa Rosa.....1 São José das Palmeiras.....1 Mais de 60 municípios1 Todo o Paraná.....1 Não especificou42 Outras UFs (Sim: 24, Não: 73): Minas Gerais3 Rio Grande do Sul3 São Paulo3 Mato Grosso do Sul2 Santa Catarina2 Goiás.....1 Todas as UFs1 Não especificou16 Outros Países (Sim: 5, Não: 92): Alemanha1 Paraguai1 Suíça1 Não especificou3

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

**Anexo XI - Detalhamentos das terceirizações
das empresas inquiridas**

Terceirizações e subcontratações das empresas inquiridas, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

continua...

Intensidade tecnológica e atividades	Total	Transporte de Matéria-Prima				Transporte de Prod. Final				Comercialização				Produção/Apoio no Fabrico				Consultoria Técnica				Concepção novos produtos				Serviços de Limpeza			
		A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
IBT	10	30,0	0,0	20,0	50,0	60,0	0,0	0,0	50,0	100,0	0,0	0,0	30,0	80,0	0,0	20,0	30,0	40,0	0,0	20,0	40,0	100,0	0,0	0,0	10,0	90,0	0,0	0,0	10,0
Alimentos e bebidas	4	25,0	0,0	25,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	100,0	0,0	0,0	25,0	50,0	0,0	50,0	25,0	50,0	0,0	25,0	25,0	100,0	0,0	0,0	0,0	75,0	0,0	0,0	25,0
Ind. Têxtil	3	33,3	0,0	0,0	66,7	33,3	0,0	0,0	66,7	100,0	0,0	0,0	66,7	100,0	0,0	0,0	33,3	33,3	0,0	0,0	66,7	100,0	0,0	0,0	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0
Outras indústrias	3	33,3	0,0	33,3	33,3	100,0	0,0	0,0	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	33,3	33,3	0,0	33,3	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
IMBT	1	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Outras indústrias	1	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
IMAT	6	16,7	0,0	0,0	83,3	33,3	0,0	0,0	66,7	83,3	16,7	0,0	16,7	83,3	0,0	0,0	16,7	50,0	16,7	0,0	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0	83,3	0,0	0,0	16,7
Ind. Metal Mecânica e Transportes	4	25,0	0,0	0,0	75,0	25,0	0,0	0,0	75,0	75,0	25,0	0,0	25,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	25,0	0,0	25,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Ind. Química	2	0,0	0,0	0,0	100,0	50,0	0,0	0,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
IAT	1	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Ind. Química	1	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
SIC	26	26,9	0,0	65,4	7,7	34,6	0,0	61,5	3,8	57,7	0,0	42,3	0,0	38,5	0,0	30,8	30,8	30,8	3,8	50,0	15,4	46,2	3,8	42,3	7,7	73,1	0,0	11,5	15,4
Aloj/Alim. - Outras atividades de serviços	1	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Ensino	2	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Serviços méd., odont., vet.	4	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	75,0	25,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STAAE - Investigação e segurança	2	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0
STAAE - Outras atividades	1	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STPAEE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	25,0	0,0	66,7	8,3	25,0	0,0	66,7	8,3	58,3	0,0	41,7	0,0	50,0	0,0	33,3	16,7	50,0	8,3	25,0	16,7	58,3	0,0	25,0	16,7	75,0	0,0	16,7	8,3
STPAEE - Publicidade	3	33,3	0,0	33,3	33,3	66,7	0,0	33,3	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	0,0	33,3
SICAT	10	20,0	0,0	80,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	90,0	0,0	10,0	10,0	80,0	0,0	20,0	0,0	80,0	10,0	10,0	10,0	80,0	10,0	0,0	10,0	90,0	0,0	10,0	0,0
Com. Varejista - Outros	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STPAEE - Outras atividades conexas à inf.	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STPAEE - TI/Cons.e elab. de prog. informática	7	28,6	0,0	71,4	0,0	57,1	0,0	42,9	0,0	100,0	0,0	0,0	14,3	85,7	0,0	14,3	0,0	100,0	0,0	0,0	14,3	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Telecomunicações	1	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0
SPIC	61	36,1	3,3	29,5	27,9	42,6	8,2	41,0	8,2	86,9	3,3	6,6	3,3	44,3	9,8	36,1	11,5	34,4	4,9	49,2	13,1	54,1	3,3	36,1	4,9	91,8	1,6	4,9	0,0
Aloj/Alim. - Outras atividades de serviços	2	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Aloj/Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	2	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0
Alojamento e Alimentação - Restaurantes	6	50,0	16,7	16,7	16,7	66,7	0,0	33,3	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	66,7	16,7	0,0	16,7	66,7	16,7	0,0	16,7	66,7	0,0	33,3	0,0	83,3	0,0	16,7	0,0
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	80,0	0,0	20,0	0,0	80,0	0,0	20,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	80,0	0,0	20,0	0,0	80,0	0,0	40,0	0,0	60,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	37,5	0,0	37,5	25,0	37,5	0,0	62,5	0,0	75,0	12,5	12,5	0,0	50,0	25,0	37,5	0,0	50,0	12,5	37,5	0,0	75,0	0,0	25,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Com. Varejista - Materiais para construção	5	40,0	0,0	0,0	20,0	60,0	0,0	0,0	0,0	60,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0	60,0	0,0	20,0	0,0	40,0	0,0	60,0	0,0	0,0	0,0
Com. Varejista - Outros	24	29,2	0,0	33,3	37,5	37,5	12,5	41,7	16,7	87,5	0,0	12,5	8,3	50,0	8,3	29,2	20,8	41,7	4,2	41,7	25,0	58,3	4,2	33,3	8,3	95,8	4,2	4,2	0,0
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	50,0	0,0	75,0	25,0	0,0	0,0	25,0	25,0	50,0	0,0	25,0	0,0	75,0	0,0	25,0	25,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Com. Varejista - Supermercados	3	0,0	0,0	33,3	66,7	33,3	0,0	66,7	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	66,7	33,3	33,3	0,0	33,3	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0
Média do Setor Industrial	18	22,2	5,6	11,1	61,1	50,0	0,0	0,0	55,6	94,4	5,6	0,0	22,2	77,8	0,0	16,7	22,2	44,4	5,6	16,7	38,9	100,0	0,0	0,0	5,6	88,9	0,0	0,0	11,1
Média do Setor Comercial/Serviços	97	32,0	2,1	44,3	19,6	41,2	5,2	47,4	6,2	79,4	2,1	16,5	3,1	46,4	6,2	33,0	15,5	38,1	5,2	45,4	13,4	54,6	4,1	34,0	6,2	86,6	1,0	7,2	4,1
Total geral do Município	115	30,4	2,6	39,1	26,1	42,6	4,3	40,0	13,9	81,7	2,6	13,9	6,1	51,3	5,2	30,4	16,5	39,1	5,2	40,9	17,4	61,7	3,5	28,7	6,1	87,0	0,9	6,1	5,2

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Terceirizações e subcontratações das empresas inquiridas, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

continua...

Intensidade tecnológica e atividades	Total	Refeição				Aluguel de Equipamentos				Controle Qualidade				Análise Laboratorial				Manutenção de Equipamentos				Recrutamento				Formação de Pessoal			
		A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
IBT	10	10,0	0,0	50,0	40,0	20,0	0,0	60,0	20,0	80,0	0,0	20,0	0,0	40,0	0,0	40,0	30,0	50,0	0,0	10,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	60,0	0,0	10,0	40,0
Alimentos e bebidas	4	0,0	0,0	25,0	75,0	0,0	0,0	75,0	25,0	75,0	0,0	25,0	0,0	50,0	0,0	50,0	25,0	50,0	0,0	25,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	25,0	25,0
Ind. Têxtil	3	33,3	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0	33,3	33,3	66,7	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0	33,3	33,3	66,7	0,0	0,0	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0	66,7	0,0	0,0	66,7
Outras indústrias	3	0,0	0,0	66,7	33,3	33,3	0,0	66,7	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	33,3	33,3	0,0	0,0	66,7	100,0	0,0	0,0	0,0	66,7	0,0	0,0	33,3
IMBT	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Outras indústrias	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
IMAT	6	0,0	0,0	66,7	33,3	33,3	0,0	66,7	0,0	83,3	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	33,3	66,7	16,7	0,0	0,0	83,3	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
Ind. Metal Mecânica e Transportes	4	0,0	0,0	75,0	25,0	50,0	0,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	25,0	0,0	0,0	75,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
Ind. Química	2	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
IAT	1	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0
Ind. Química	1	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0
SIC	26	3,8	0,0	88,5	7,7	15,4	3,8	76,9	7,7	50,0	0,0	50,0	0,0	3,8	0,0	88,5	7,7	30,8	3,8	23,1	42,3	57,7	3,8	30,8	7,7	50,0	0,0	19,2	34,6
Aloj./Alim. - Outras atividades de serviços	1	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Ensino	2	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Serviços méd., odont., vet.	4	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	25,0	0,0	75,0	0,0	0,0	0,0	75,0	25,0	0,0	0,0	0,0	100,0	25,0	0,0	75,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STAAE - Investigação e segurança	2	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
STAAE - Outras atividades	1	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	0,0	0,0	91,7	8,3	8,3	8,3	75,0	16,7	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	33,3	8,3	25,0	33,3	66,7	0,0	16,7	16,7	41,7	0,0	16,7	50,0
STPAAE - Publicidade	3	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	66,7	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0
SICAT	10	0,0	0,0	80,0	20,0	20,0	0,0	70,0	10,0	100,0	0,0	0,0	0,0	10,0	10,0	80,0	0,0	50,0	10,0	0,0	40,0	80,0	0,0	0,0	20,0	60,0	0,0	10,0	50,0
Com. Varejista - Outros	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STPAAE - Outras atividades conexas à inf.	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STPAAE - TI/Cons.e elab. de prog. informática	7	0,0	0,0	71,4	28,6	28,6	0,0	71,4	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	85,7	0,0	42,9	0,0	0,0	57,1	85,7	0,0	0,0	14,3	57,1	0,0	14,3	57,1
Telecomunicações	1	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
SPIC	61	23,0	1,6	68,9	3,3	16,4	0,0	73,8	6,6	59,0	4,9	34,4	1,6	13,1	1,6	72,1	9,8	29,5	3,3	29,5	39,3	62,3	1,6	31,1	4,9	47,5	6,6	26,2	23,0
Aloj./Alim. - Outras atividades de serviços	2	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
Aloj./Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	2	50,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0
Alojamento e Alimentação - Restaurantes	6	83,3	0,0	16,7	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	33,3	66,7	0,0	0,0	33,3	83,3	0,0	16,7	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	40,0	0,0	60,0	0,0	40,0	0,0	60,0	0,0	60,0	0,0	40,0	0,0	40,0	0,0	60,0	0,0	20,0	0,0	40,0	40,0	60,0	0,0	40,0	0,0	40,0	0,0	40,0	20,0
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	0,0	0,0	100,0	0,0	12,5	0,0	87,5	0,0	50,0	12,5	37,5	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	25,0	12,5	37,5	25,0	75,0	12,5	25,0	0,0	50,0	12,5	37,5	12,5
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0
Com. Varejista - Materiais para construção	5	0,0	0,0	60,0	0,0	0,0	0,0	60,0	0,0	20,0	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0	60,0	0,0	0,0	0,0	20,0	40,0	40,0	0,0	20,0	20,0	40,0	0,0	20,0	0,0
Com. Varejista - Outros	24	12,5	0,0	83,3	4,2	16,7	0,0	75,0	8,3	62,5	4,2	33,3	4,2	8,3	4,2	75,0	12,5	33,3	4,2	25,0	50,0	58,3	0,0	33,3	8,3	41,7	8,3	20,8	41,7
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	50,0	0,0	50,0	0,0	25,0	0,0	50,0	25,0	50,0	25,0	50,0	0,0	25,0	0,0	75,0	0,0	25,0	0,0	50,0	25,0	50,0	0,0	50,0	0,0	25,0	25,0	50,0	0,0
Com. Varejista - Supermercados	3	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0	33,3	33,3	66,7	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0
Média do Setor Industrial	18	11,1	0,0	55,6	33,3	22,2	0,0	66,7	11,1	83,3	0,0	11,1	5,6	27,8	0,0	38,9	38,9	38,9	0,0	11,1	55,6	100,0	0,0	0,0	0,0	55,6	5,6	11,1	44,4
Média do Setor Comercial/Serviços	97	15,5	1,0	75,3	6,2	16,5	1,0	74,2	7,2	60,8	3,1	35,1	1,0	10,3	2,1	77,3	8,2	32,0	4,1	24,7	40,2	62,9	2,1	27,8	7,2	49,5	4,1	22,7	28,9
Total geral do Município	115	14,8	0,9	72,2	10,4	17,4	0,9	73,0	7,8	64,3	2,6	31,3	1,7	13,0	1,7	71,3	13,0	33,0	3,5	22,6	42,6	68,7	1,7	23,5	6,1	50,4	4,3	20,9	31,3

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

Terceirizações e subcontratações das empresas inquiridas, por intensidade tecnológica e atividades, Toledo - 2014

conclusão.

Intensidade tecnológica e atividades	Total	Contabilidade				Apoyo Informático				Administração				Assistência Jurídica				Serviços de Segurança				Marketing/Propaganda				Estudos de Mercado			
		A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
IBT	10	20,0	0,0	0,0	80,0	30,0	0,0	10,0	60,0	100,0	0,0	0,0	0,0	30,0	0,0	20,0	50,0	40,0	0,0	10,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	40,0	0,0	50,0	10,0
Alimentos e bebidas	4	50,0	0,0	0,0	50,0	25,0	0,0	25,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	25,0	25,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	25,0	0,0	50,0	25,0
Ind. Têxtil	3	0,0	0,0	0,0	100,0	33,3	0,0	0,0	66,7	100,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	33,3	66,7	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	66,7	0,0	33,3	0,0
Outras indústrias	3	0,0	0,0	0,0	100,0	33,3	0,0	0,0	66,7	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0
IMBT	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Outras indústrias	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
IMAT	6	16,7	0,0	0,0	83,3	16,7	0,0	0,0	83,3	100,0	0,0	0,0	0,0	16,7	16,7	0,0	66,7	33,3	0,0	0,0	66,7	50,0	16,7	0,0	50,0	83,3	16,7	16,7	0,0
Ind. Metal Mecânica e Transportes	4	25,0	0,0	0,0	75,0	25,0	0,0	0,0	75,0	100,0	0,0	0,0	0,0	25,0	25,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	25,0	0,0	50,0	75,0	25,0	25,0	0,0
Ind. Química	2	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	50,0	0,0	0,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0
IAT	1	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Ind. Química	1	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
SIC	26	34,6	3,8	7,7	53,8	26,9	7,7	19,2	53,8	80,8	0,0	19,2	0,0	15,4	7,7	42,3	34,6	7,7	3,8	46,2	42,3	34,6	3,8	23,1	38,5	23,1	0,0	69,2	7,7
Aloj/Alim. - Outras atividades de serviços	1	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Ensino	2	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0	50,0	0,0
Serviços méd., odont., vet.	4	0,0	0,0	25,0	75,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	25,0	0,0	25,0	50,0	0,0	0,0	100,0	0,0
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
STAAE - Investigação e segurança	2	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0
STAAE - Outras atividades	1	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	58,3	0,0	8,3	33,3	41,7	8,3	16,7	50,0	91,7	0,0	8,3	0,0	25,0	8,3	16,7	50,0	0,0	8,3	50,0	41,7	16,7	8,3	25,0	50,0	25,0	0,0	58,3	16,7
STPAAE - Publicidade	3	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	66,7	33,3	0,0	0,0	0,0	100,0	66,7	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	100,0	0,0
SICAT	10	0,0	0,0	0,0	100,0	90,0	10,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	10,0	0,0	30,0	60,0	20,0	0,0	50,0	30,0	40,0	0,0	0,0	60,0	30,0	0,0	50,0	20,0
Com. Varejista - Outros	1	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0
STPAAE - Outras atividades conexas à inf.	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
STPAAE - TI/Cons.e elab. de prog. informática	7	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	85,7	14,3	0,0	57,1	28,6	42,9	0,0	0,0	57,1	42,9	0,0	42,9	14,3
Telecomunicações	1	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
SPIC	61	16,4	3,3	4,9	75,4	24,6	4,9	19,7	52,5	91,8	1,6	4,9	1,6	9,8	1,6	36,1	49,2	27,9	4,9	34,4	34,4	39,3	4,9	21,3	45,9	31,1	3,3	59,0	6,6
Aloj/Alim. - Outras atividades de serviços	2	0,0	0,0	0,0	100,0	50,0	0,0	0,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Aloj/Alim. - Produtos Alimentares/Bebidas	2	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Alojamento e Alimentação - Restaurantes	6	33,3	0,0	0,0	83,3	33,3	16,7	0,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	66,7	0,0	16,7	50,0	33,3	66,7	0,0	0,0	33,3	33,3	0,0	66,7	0,0
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	20,0	0,0	20,0	60,0	20,0	0,0	40,0	40,0	100,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	40,0	40,0	20,0	0,0	40,0	40,0	0,0	0,0	40,0	60,0	20,0	0,0	80,0	0,0
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	12,5	12,5	0,0	75,0	25,0	12,5	12,5	50,0	100,0	12,5	0,0	0,0	12,5	12,5	25,0	50,0	25,0	25,0	12,5	50,0	75,0	12,5	12,5	37,5	62,5	12,5	37,5	0,0
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	50,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0
Com. Varejista - Materiais para construção	5	0,0	0,0	0,0	60,0	20,0	0,0	0,0	60,0	60,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	20,0	0,0	0,0	40,0	20,0	0,0	0,0	20,0	40,0	0,0	0,0	40,0	20,0
Com. Varejista - Outros	24	12,5	4,2	4,2	83,3	25,0	4,2	25,0	54,2	91,7	0,0	8,3	4,2	8,3	0,0	33,3	58,3	41,7	0,0	25,0	37,5	33,3	4,2	16,7	58,3	25,0	4,2	62,5	12,5
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	25,0	0,0	0,0	75,0	25,0	0,0	25,0	50,0	100,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	50,0	25,0	25,0	0,0	75,0	0,0	75,0	25,0	0,0	50,0	50,0	0,0	50,0	0,0
Com. Varejista - Supermercados	3	66,7	0,0	0,0	33,3	33,3	0,0	33,3	33,3	100,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	33,3	33,3	0,0	33,3	33,3	66,7	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	33,3	0,0
Média do Setor Industrial	18	22,2	0,0	0,0	77,8	27,8	0,0	5,6	66,7	100,0	0,0	0,0	0,0	27,8	5,6	16,7	50,0	38,9	0,0	5,6	55,6	50,0	5,6	5,6	44,4	55,6	5,6	38,9	5,6
Média do Setor Comercial/Serviços	97	19,6	3,1	5,2	72,2	32,0	6,2	17,5	47,4	89,7	1,0	8,2	1,0	11,3	3,1	37,1	46,4	21,6	4,1	39,2	36,1	38,1	4,1	19,6	45,4	28,9	2,1	60,8	8,2
Total geral do Município	115	20,0	2,6	4,3	73,0	31,3	5,2	15,7	50,4	91,3	0,9	7,0	0,9	13,9	3,5	33,9	47,0	24,3	3,5	33,9	39,1	40,0	4,3	17,4	45,2	33,0	2,6	57,4	7,8

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade econômica.

**Anexo XII - Detalhamentos das relações
institucionais e das fontes de acesso a novas
tecnologias das empresas inquiridas**

A empresa faz parte de alguma associação?

Intensidade tecnológica e atividades	Microempresa		Pequena Empresa		Média Empresa		Grande Empresa		Total geral
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	
IBT	2	1	2	-	3	-	2	-	10
Alimentos e bebidas	1	-	1	-	1	-	1	-	4
Ind. Têxtil	-	-	1	-	1	-	1	-	3
Outras indústrias	1	1	-	-	1	-	-	-	3
IMBT	-	-	1	-	-	-	-	-	1
Outras indústrias	-	-	1	-	-	-	-	-	1
IMAT	2	1	3	-	-	-	-	-	6
Ind. Metal Mecânica e Transportes	1	1	2	-	-	-	-	-	4
Ind. Química	1	-	1	-	-	-	-	-	2
IAT	-	-	-	-	-	-	1	-	1
Ind. Química	-	-	-	-	-	-	1	-	1
SIC	11	4	10	1	-	-	-	-	26
Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	1	-	-	-	-	-	-	-	1
Ensino	-	-	2	-	-	-	-	-	2
Serviços méd., odont., vet.	4	-	-	-	-	-	-	-	4
STAAE - Aluguel de equipamentos	-	1	-	-	-	-	-	-	1
STAAE - Investigação e segurança	1	-	1	-	-	-	-	-	2
STAAE - Outras atividades	1	-	-	-	-	-	-	-	1
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	3	2	6	1	-	-	-	-	12
STPAAE - Publicidade	1	1	1	-	-	-	-	-	3
SICAT	5	-	3	-	1	-	1	-	10
Com. Varejista - Outros	1	-	-	-	-	-	-	-	1
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	-	-	1	-	-	-	-	-	1
STPAAE - TI/Consultoria e elaboração de programação informática	3	-	2	-	1	-	1	-	7
Telecomunicações	1	-	-	-	-	-	-	-	1
SPIC	34	6	16	1	-	-	3	1	61
Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	-	2	-	-	-	-	-	-	2
Alojamento e Alimentação - Produtos Alimentares/Bebidas	1	-	1	-	-	-	-	-	2
Alojamento e Alimentação - Restaurantes	1	-	5	-	-	-	-	-	6
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	3	-	1	-	-	-	1	-	5
Com. Varejista - Confeções/Calçados	5	-	3	-	-	-	-	-	8
Com. Varejista - Loja Conveniência	1	-	-	1	-	-	-	-	2
Com. Varejista - Materiais para construção	4	-	1	-	-	-	-	-	5
Com. Varejista - Outros	15	3	5	-	-	-	-	1	24
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	-	-	-	-	-	-	-	4
Com. Varejista - Supermercados	-	1	-	-	-	-	2	-	3
Total geral	54	12	35	2	4	0	7	1	115

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade económica.

A empresa possui alguma relação com alguma instituição que lhe forneça apoio em termos de informação, formação de pessoal ou fornecimento de tecnologia?

Intensidade tecnológica e atividades	Microempresa		Pequena Empresa		Média Empresa		Grande Empresa		Total geral
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	
IBT	2	1	2	-	2	1	2	-	10
Alimentos e bebidas	1	-	1	-	-	1	1	-	4
Ind. Têxtil	-	-	1	-	1	-	1	-	3
Outras indústrias	1	1	-	-	1	-	-	-	3
IMBT	-	-	1	-	-	-	-	-	1
Outras indústrias	-	-	1	-	-	-	-	-	1
IMAT	2	1	-	3	-	-	-	-	6
Ind. Metal Mecânica e Transportes	1	1	-	2	-	-	-	-	4
Ind. Química	1	-	-	1	-	-	-	-	2
IAT	-	-	-	-	-	-	1	-	1
Ind. Química	-	-	-	-	-	-	1	-	1
SIC	11	4	8	3	-	-	-	-	26
Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	1	-	-	-	-	-	-	-	1
Ensino	-	-	1	1	-	-	-	-	2
Serviços méd., odont., vet.	2	2	-	-	-	-	-	-	4
STAAE - Aluguel de equipamentos	1	-	-	-	-	-	-	-	1
STAAE - Investigação e segurança	1	-	-	1	-	-	-	-	2
STAAE - Outras atividades	1	-	-	-	-	-	-	-	1
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	4	1	7	-	-	-	-	-	12
STPAAE - Publicidade	1	1	-	1	-	-	-	-	3
SICAT	2	3	3	-	1	-	1	-	10
Com. Varejista - Outros	-	1	-	-	-	-	-	-	1
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	-	-	1	-	-	-	-	-	1
STPAAE - TI/Consultoria e elaboração de programação informática	1	2	2	-	1	-	1	-	7
Telecomunicações	1	-	-	-	-	-	-	-	1
SPIC	26	14	11	6	-	-	2	2	61
Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	-	2	-	-	-	-	-	-	2
Alojamento e Alimentação - Produtos Alimentares/Bebidas	1	-	-	1	-	-	-	-	2
Alojamento e Alimentação - Restaurantes	1	-	4	1	-	-	-	-	6
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	3	-	1	-	-	-	1	-	5
Com. Varejista - Confeções/Calçados	4	1	2	1	-	-	-	-	8
Com. Varejista - Loja Conveniência	1	-	-	1	-	-	-	-	2
Com. Varejista - Materiais para construção	4	-	1	-	-	-	-	-	5
Com. Varejista - Outros	9	9	3	2	-	-	-	1	24
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	3	1	-	-	-	-	-	-	4
Com. Varejista - Supermercados	-	1	-	-	-	-	1	1	3
Total geral	43	23	25	12	3	1	6	2	115

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade económica.

Quais as principais fontes de informação relativas a novas tecnologias?

Intensidade tecnológica e atividades	Total empresas	Visitas a feiras e exposições		Através de outras empresas da região		Através de outras empresas do mesmo grupo		Por via de centros tecnológicos		Laboratórios de P&D		Universidades		Agentes fornecedores de equipamentos		Outras fontes	
		Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
IBT	10	8	2	1	9	1	9	1	9	1	9	1	9	7	3	2	8
Alimentos e bebidas	4	3	1	1	3	1	3	1	3	1	3	-	4	3	1	1	3
Ind. Têxtil	3	3	-	-	3	-	3	-	3	-	3	-	3	3	-	-	3
Outras indústrias	3	2	1	-	3	-	3	-	3	-	3	1	2	1	2	1	2
IMBT	1	1	-	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	-	-	1
Outras indústrias	1	1	-	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	-	-	1
IMAT	6	5	1	2	4	-	6	-	6	1	5	-	6	5	1	2	4
Ind. Metal Mecânica e Transportes	4	3	1	2	2	-	4	-	4	-	4	-	4	3	1	1	3
Ind. Química	2	2	-	-	2	-	2	-	2	1	1	-	2	2	-	1	1
IAT	1	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	-	1
Ind. Química	1	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	-	1
SIC	26	15	11	14	12	4	22	4	22	2	24	3	23	11	15	10	16
Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	1	-	1	1	-	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1
Ensino	2	2	-	1	1	1	1	-	2	-	2	-	2	1	1	1	1
Serviços méd., odont., vet.	4	3	1	-	4	-	4	1	3	-	4	1	3	1	3	2	2
STPAAE - Adv., Cont., Seg., Imob.	12	6	6	7	5	2	10	1	11	1	11	1	11	5	7	5	7
STPAAE - Aluguel de equipamentos	1	1	-	1	-	-	1	-	1	-	1	-	1	1	-	-	1
STPAAE - Investigação e segurança	2	2	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	-	-	2
STPAAE - Outras atividades	1	-	1	1	-	-	1	1	-	-	1	-	1	1	-	-	1
STPAAE - Publicidade	3	1	2	2	1	-	3	-	3	-	3	-	3	-	3	1	2
SICAT	10	6	4	4	6	2	8	5	5	2	8	6	4	5	5	4	6
Com. Varejista - Outros	1	1	-	1	-	-	1	1	-	-	1	1	-	1	-	-	1
STPAAE - Outras atividades conexas à informática	1	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-
STPAAE - TI/Consultoria e elaboração de programação informática	7	4	3	2	5	1	6	3	4	1	6	3	4	2	5	2	5
Telecomunicações	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1
SPIC	61	49	12	19	42	11	50	11	50	5	56	7	54	24	37	16	45
Alojamento e Alimentação - Outras atividades de serviços	2	1	1	1	1	-	2	-	2	-	2	-	2	1	1	1	1
Alojamento e Alimentação - Produtos Alimentares/Bebidas	2	2	-	-	2	-	2	1	1	-	2	-	2	1	1	-	2
Alojamento e Alimentação - Restaurantes	6	6	-	3	3	3	3	3	3	2	4	2	4	4	2	1	5
Com. Atacadista - Agropecuárias/Pet Shop	5	3	2	2	3	-	5	-	5	-	5	-	5	1	4	2	3
Com. Varejista - Confeções/Calçados	8	6	2	1	7	1	7	-	8	-	8	-	8	1	7	2	6
Com. Varejista - Loja Conveniência	2	1	1	-	2	-	2	-	2	-	2	-	2	1	1	-	2
Com. Varejista - Materiais para construção	5	4	1	2	3	2	3	1	4	1	4	1	4	4	1	-	5
Com. Varejista - Outros	24	19	5	5	19	4	20	3	21	1	23	2	22	7	17	8	16
Com. Varejista - Produtos Alimentares/Bebidas	4	4	-	3	1	-	4	1	3	-	4	1	3	1	3	2	2
Com. Varejista - Supermercados	3	3	-	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	3	-	-	3
Total geral	115	85	30	41	74	19	96	22	93	12	103	18	97	54	61	34	81

Fonte: Resultados da Pesquisa de Campo, Tratamento Próprio.

Notas: IAT - Indústrias de alta tecnologia, IMAT - Indústrias de média-alta tecnologia, IMBT - Indústrias de média-baixa tecnologia, IBT - Indústrias de baixa tecnologia, SICAT - Serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia, SIC - Serviços intensivos em conhecimento, SPIC - Serviços pouco intensivos em conhecimento, STAAE - Serviços técnicos auxiliares da atividade económica.

**Anexo XIII - Comparação entre características
das principais teorias com o caso de Toledo**

Comparação entre características das principais teorias com o caso de Toledo

Variáveis principais	Algumas teorias de Desenvolvimento Regional e Local										Toledo Possui?	
	Teorias neoclássicas	Teoria da base de exportação	Causação cumulativa e encadeamento	Polos de crescimento	Distritos industriais	Sistemas de produção localizados	O "meio inovador"	Novos espaços industriais	Clusters	Sistemas regionais de inovação		Arranjos produtivos locais
Aumentos no capital	X											Possui ↑
Aumentos de mão de obra	X											Possui ↑
Progresso técnico	X											Não no local
Exportações		X				X						Possui ↑
Demanda externa		X	X									Possui ↑
Demanda local		X	X									Possui ↑
Efeitos multiplicadores locais		X	X	X								Possui, mas não é sólido
Efeitos de encadeamentos		X	X	X								Possui alguns setores
Matriz institucional		X										Não é inovativa
Crescimento industrial		X	X	X								Possui ↑
Economia de aglomeração			X		X	X		X	X		X	Possui ↑
Ampliação da posição de polo			X	X								Possui ↑
Dependência espacial				X								Possui pouco
Economias externas					X		X					Possui pouco
Pequenas e médias empresas (PME)					X	X	X	X	X	X	X	Possui ↑
Aglomeração espacial					X	X	X	X	X		X	Possui ↑
Flexibilidade da produção					X	X		X	X			Possui ↑
Qualificação do emprego					X		X		X	X	X	Possui ↑
Alta especialização setorial					X	X		X	X		X	Possui ↑
Integração horizontal					X	X		X			X	Possui pouco
Inovação					X	X	X	X	X	X	X	Insipiente
Dinâmica tecnológica					X	X	X				X	Insipiente
Cooperação/intercâmbio						X	X	X	X	X	X	Possui pouco
Confiança entre os agentes						X						Possui ↑
Dinâmicas de aprendizagem						X	X		X	X	X	Possui pouco
Enraizamento/saber-fazer						X	X			X	X	Agropecuária
Atores económicos							X	X	X	X	X	Possui sem integração
Fatores institucionais							X	X	X	X	X	Possui sem integração
Infraestruturas p/ apoio tecnológico							X			X	X	Insipiente
Integração territorial							X				X	Possui pouco
Formação de redes de produção								X	X	X	X	Possui pouco

Fonte: Elaboração do autor.