

## A RE-INSERÇÃO DE JAGUAPITÃ-PR NA REDE URBANA NORTE-PARANAENSE: A PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE MESAS PARA BILHAR E AS INTERAÇÕES ESPACIAIS<sup>1</sup>

Léia Aparecida Veiga<sup>2</sup>

### RESUMO

Objetiva-se com esse trabalho entender os caminhos pelos quais ocorreu a re-inserção da cidade de Jaguapitã-PR na rede urbana norte-paranaense a partir de 1970, mediante o desenvolvimento da produção industrial de mesas para bilhar. A gênese dessa produção industrial tem origem nas iniciativas de agentes sociais locais e a expansão do número de unidades fabris nas décadas de 1980 e 1990 está diretamente relacionada ao processo de contato próximo. Essa especialização industrial ampliou significativamente as interações espaciais de Jaguapitã-PR com outras redes urbanas no âmbito nacional, via obtenção de matéria-prima e montagem das linhas de locação de mesas. Estes processos permitiram a Jaguapitã-PR ocupar, até o ano de 2008, o posto de cidade com maior número de indústrias de mesa para bilhar do país.

**Palavras-chave:** Rede urbana; Jaguapitã-PR; Industrialização; Interações espaciais.

## NEW INSERTION OF JAGUAPITÃ-PR IN THE URBAN NETWORK IN NORTH OF PARANA: INDUSTRIAL PRODUCTION OF POOL TABLES AND SPATIAL INTERACTIONS

### ABSTRACT

The objective with this work to understand the ways in which occurred the new insertion of the city of Jaguapitã-PR in the urban network in North of Parana from 1970 through the development of industrial production of pool tables. The genesis of industrial production comes from the initiatives of local social actors and the expansion of the number of factories in the 1980s and 1990s is directly related to the close contact process. This industry expertise has significantly broadened the spatial interactions of Jaguapitã-PR with other networks in urban areas nationwide, by way of obtaining raw material and assembly lines rental tables. These processes allowed Jaguapitã-PR, by the year 2008, the headquarters city with the highest number of industries for pool table in the country.

**Keywords:** Urban network; Jaguapitã-PR, Industrialization, Spatial interactions.

---

<sup>1</sup> Este trabalho é parte da dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, Meio Ambiente e Desenvolvimento da Universidade Estadual de Londrina em 2007, sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Tânia Maria Fresca.

<sup>2</sup> Geógrafa e mestre em Geografia, Meio Ambiente e Desenvolvimento pela Universidade Estadual de Londrina (UEL) - Professora da rede pública estadual do Paraná – veiga.geo@hotmail.com.

## **INTRODUÇÃO**

Entender os caminhos pelos quais ocorreu a re-inserção da cidade de Jaguapitã-PR na rede urbana norte-paranaense a partir de 1970 é objetivo desse estudo.

Essa re-inserção pode ser caracterizada a partir da nova participação da cidade na Divisão Territorial do Trabalho após a referida década mediante o desenvolvimento da produção industrial de mesas para bilhar. Atividade essa que permitiu a este núcleo urbano o estabelecimento de novas interações espaciais, não só pela aquisição de matéria-prima, mas principalmente, devido à locação de mesas para bilhar em diversas porções do país. Ressalta-se que a cidade de Jaguapitã-PR até 2008, ocupava o espaço de primeira cidade do país em número de indústrias de mesas para bilhar.

Este trabalho foi estruturado de forma a discutir inicialmente a origem e a inserção de Jaguapitã-PR na rede urbana em 1960, enquanto um centro local com funções de distribuição de bens e serviços à população local, além da comercialização e beneficiamento da produção rural.

Na seqüência abordou-se aspectos referentes ao processo industrial de mesas para bilhar na cidade, por ser essa especialização produtiva, o caminho pelo qual ocorreu a re-inserção de Jaguapitã-PR na rede urbana norte-paranaense após a década de 1970. Os aspectos analisados foram a gênese e expansão das unidades industriais, a caracterização da matéria-prima, da comercialização e do sistema produtivo.

Por último foram analisadas as interações espaciais estabelecidas por esse núcleo urbano a partir do desenvolvimento e expansão da atividade industrial de mesas para bilhar. As interações espaciais no caso desse trabalho dizem respeito à aquisição de matérias-primas e locação de mesas para bilhar em diferentes estados brasileiros e países vizinhos.

## **A ORIGEM E INSERÇÃO DA CIDADE DE JAGUAPITÃ-PR NA REDE URBANA EM 1960**

O atual município de Jaguapitã-PR teve sua gênese em 1937, quando agricultores oriundos principalmente de São Paulo iniciaram a ocupação das terras por intermédio de posses, dedicando-se ao cultivo de gêneros alimentícios e criação de porcos no regime safrista. De acordo com Lopes (1982), até o início dos anos de 1930, essas terras faziam parte da concessão de Antonio Alves de Almeida que foram

reincorporadas ao Estado de fato em 1940. Dentre essas famílias, duas se destacaram, a de Isaltino Rodrigues e Antonio Pinto Corrêa, que ao chegarem à área, optaram pelo desenvolvimento de atividades relacionadas ao comércio, dando assim origem ao patrimônio São José dos Bandeirantes, pertencente ao município de Sertanópolis-PR. Denominação essa que foi alterada nos anos seguintes, passando a Colônia de São José dos Bandeirantes em 1940 à vila de Jaguapitã em 1943, e posteriormente em 1947, sob a ação do governo estadual, à sede municipal na hierarquia administrativa do Estado, como Jaguapitã (IBGE, 1959).

No decorrer das décadas de 1950 e 1960, dentre os estabelecimentos com o cultivo agrícola em Jaguapitã-PR, já havia o predomínio da lavoura permanente, que ocupava respectivamente 14,37% e 45,92% da área nas referidas décadas, enquanto as culturas temporárias perfaziam 13,35% e 5,80% da área total no mesmo período. Paralelo ao crescimento das lavouras permanentes, ocorre a redução da área ocupada pelas florestas para 9,35% da área total em 1960, um indicativo que a vegetação original foi sendo substituída no transcorrer da década de 1950 pela cultura cafeeira. Ressalta-se que em 1950 e 1960, as áreas ocupadas pelas pastagens no município já eram significativas, tendo em vista que ocupavam nas décadas acima mencionadas respectivamente 19,98% e 35,50% da área total (IBGE, 1950 e 1960).

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

De acordo com dados do IBGE (1950), a cidade de Jaguapitã-PR no referido período, contava com cerca de 134 estabelecimentos comerciais, que visavam o atendimento da população local urbana e rural. Tais estabelecimentos atendiam as necessidades básicas em termos de bens e serviços, além daquelas atividades referentes à produção agrícola. Dentre esses estabelecimentos comerciais, destaca-se o setor varejista, que além dos inúmeros armazéns de secos e molhados, comportava vários estabelecimentos comerciais de remédios, alimentos, bebidas, utilidades

domésticas, móveis e vestuário, ou seja, o varejo foi estruturado para atender as necessidades imediatas da população.

No setor de prestação de serviços, chama-se a atenção para aqueles relacionados ao alojamento e alimentação que perfaziam o total de 43, segundo o IBGE (1950). Embora em menor quantidade numérica, também se faziam presentes estabelecimentos comerciais prestadores de serviços de confecção e reparação e de higiene pessoal. Há que se destacar ainda a prestação de serviços financeiros, executados pelas seguintes agências bancárias: Banco Noroeste-SP, Banco Comercial do Paraná, Banco Curitiba-PR e Banco Rural-PR, sendo este último criado a partir da ação de agentes sociais locais; assim como os serviços educacionais prestados por estabelecimentos presentes na área urbana e principalmente no campo, onde residia a maior parte da população. Outros serviços relacionados ao transporte, a saúde e a infraestrutura da área urbana foram ampliados paulatinamente no decorrer das décadas de 1950 e 1960 em virtude das necessidades da população local.

Em relação ao setor industrial, segundo levantamentos de campo em 2006, nas décadas de 1950 e 1960, a cidade possuía atividades industriais relacionadas principalmente ao beneficiamento e comercialização da produção rural com a instalação de máquinas de beneficiamento na cidade, sendo 06 de café, 04 de arroz e 01 de descaroçar de algodão. Havia ainda 01 olaria, uma fábrica de refrigerantes denominada Guaraná Bandeirantes e 04 serrarias.

Observa-se assim, tal como noutras áreas do norte-paranaense, no período compreendido entre 1950 a 1960, em Jaguapitã-PR as funções urbanas foram organizadas visando o atendimento da produção e do amplo mercado consumidor rural. A realização dessas funções viabilizou a existência do núcleo urbano, que ao atender a demanda rural cumpria o seu papel naquele dado momento. Ressalta-se ainda que tal funcionalidade também contribuiu para a produção e reprodução das relações capitalistas e assegurou à cidade o controle do campo.

Assim, ao desempenhar tais papéis, seja na área rural seja na urbana, a cidade de Jaguapitã-PR no final dos anos de 1950 e o início de 1960 ocupava o nível de centro local na referida rede - momento considerado por Fresca (2002, p.08) como o final da estruturação da rede urbana norte-paranaense.

Rede urbana essa que segundo Fresca (2002), apresentava em 1960, características de uma rede tipo *christalleriano*, ou seja, as cidades que compunham essa rede tinham uma heterogeneidade produtiva relativamente fraca, devido à agricultura

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

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

A partir da década de 1970, profundas transformações gerais nacionais incidiram sobre a rede urbana norte-paranaense nos mais diferentes aspectos. De um modo geral, mudanças que estavam ocorrendo desde os anos de 1960, passaram a ser concretizadas na mesma, impondo novas relações econômico-sociais. Essas modificações, singularizadamente em Jaguapitã-PR, resultaram no início da atividade produtiva industrial e numa nova participação na divisão territorial do trabalho.

### **A RE-INSERÇÃO DE JAGUAPITÃ-PR NA REDE A PARTIR DA DÉCADA DE 1970**

A partir da década de 1970, as cidades da rede urbana norte-paranaense passaram por um processo de refuncionalização, que tornou a rede mais complexa e diversificada. Vários processos contribuíram para essa nova etapa funcional da rede urbana, tais como as alterações na base técnica produtiva da agricultura brasileira,

alterações nas relações sociais no campo, a migração rural-urbano, a intensificação do processo industrial, a melhoria dos transportes, da comunicação, dentre outros.

Nas palavras de Fresca (2002, p. 17) “[...] na medida que os processos gerais foram incidindo na rede urbana, emergiu uma heterogeneidade que antes não estava presente e onde o que mais se ressalta é a continuidade da diferenciação e redefinição dos lugares [...]”. Isso porque, “[...] em termos espaciais a ação dos processos gerais não se dá, em cada segmento da rede urbana, no mesmo tempo, do mesmo modo nem com a mesma intensidade” (CORRÊA, 1988, p.118).

Nessa perspectiva, alguns centros urbanos da rede tiveram suas potencialidades desenvolvidas ao passo que outros acabaram perdendo parte de suas funções ou se tornaram reservatório de mão-de-obra rural. Por isso, segundo Corrêa (1997, p.100) “[...] a posição de cada centro na hierarquia urbana não é mais suficiente para descrever a sua importância na rede de cidades. É necessário considerar suas especializações funcionais, sejam industriais ou vinculadas aos serviços, muitos dos quais criados recentemente [...]”.

Nesse sentido, Corrêa (2004, p. 75), enfocando as pequenas cidades, coloca que a partir da década de 1970 “[...] as transformações verificadas no campo alteraram o padrão desses pequenos lugares centrais, criando pelo menos quatro caminhos ao longo dos quais evoluíram” (CORRÊA, 2004, p.75).

Essa nova refuncionalização de centros urbanos locais, segundo Corrêa (2004, p.75), pode ter gerado: a) prósperos lugares centrais em áreas agrícolas nas quais a modernização não afetou radicalmente a estrutura fundiária e o quadro demográfico; b) pequenos centros transformados em reservatório de força de trabalho; c) pequenos centros em áreas econômica e demograficamente esvaziadas por um processo migratório e d) os pequenos centros especializados em atividades industriais.

A esse respeito interessam, em específico, os pequenos centros especializados, que após a década de 1960 assumiram um novo papel na divisão territorial do trabalho, articulado à produção industrial. Ou seja, essas pequenas cidades ao terem sua hinterlândia esvaziada pela modernização dolorosa do campo, se industrializaram a partir do investimento de “capitais locais ou de fora” (CORRÊA, 2004, 74). Ainda segundo o autor, nas cidades pequenas onde essa refuncionalização foi impulsionada a partir de atividades industriais criadas por grupos locais, os agentes sociais podem ser classificados em dois grupos, sendo um composto por indivíduos “[...] da elite local que necessita encontrar outras atividades que lhes permitam manter-se

como elite”. E o outro formado por pessoas pertencentes a “[...] grupos sociais emergentes que dispõem de um potencial de habilidades técnicas, apreendido a partir da prática em outra atividade”. (CORRÊA, 1999, p.51).

No caso da pequena cidade de Jaguapitã-PR, a partir do final da década de 1960, mediante fatores externos que agiam de forma a impor outras produções e da ação paralela de fatores internos na cidade que indicavam outras possibilidades de obtenção do lucro, esse centro urbano tornou-se especializado na produção industrial de mesas para bilhar, devido a ação de agentes sociais locais. Tal especialização acabou por atribuir nas décadas seguintes um novo papel a Jaguapitã-PR na divisão territorial do trabalho e na rede urbana norte-paranaense.

### **Gênese e expansão das indústrias de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR**

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

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

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

Os levantamentos de campo em 2006 permitiram identificar que após a década de 1970, momento de profundas transformações na agropecuária municipal,

agentes sociais locais passaram a investir na atividade industrial, com destaque para as décadas de 1980 e 1990, quando houve a instalação de número significativo de indústrias de mesas para bilhar na cidade.

Em linhas gerais, os industriais desse ramo podem ser classificados em quatro grupos distintos. O primeiro seria composto por proprietários rurais, que diante da desestruturação da estrutura produtiva -era baseada principalmente na cafeicultura- e da introdução de cultura mecanizadas, transferiram parcela das rendas para investimento no ramo industrial que estava emergindo na cidade de Jaguapitã-PR. Dentre esses encontram-se aqueles que fizeram transferência de renda acumulada nas atividades agropecuárias ou mesmo de dinheiro obtido a partir venda de veículos e/ou casas para a instalação da unidade industrial não precisando dispor da propriedade rural. Outros dispuseram de parte das terras como forma de obter o capital necessário para a instalação da indústria.

Um segundo grupo seria composto por filhos e/ou genros, cujos pais ou sogros proprietários rurais, diante das perspectivas de lucros na indústria de mesas para o jogo de bilhar e do desejo de encaminhar o filho ou genro para o desenvolvimento de um negócio próprio, optaram por apoiá-los na instalação da unidade fabril. Para tanto dispuseram de parte de terras, da renda obtida com safra de café ou soja e de imóveis, como forma de obter o capital necessário para a fabricação das mesas e da linha ou para a instalação da fábrica. Indústrias essas que passaram a ser de propriedade e responsabilidade do filho ou genro.

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

Ao considerar o contato com a atividade industrial de mesas para bilhar um elemento que fomentou o surgimento de outras indústrias desse ramo, torna-se necessário ressaltar que alguns industriais antes de instalarem suas fábricas já possuíam linhas de mesas locadas, acumulando assim além do capital certa experiência. Ou então,

esses elementos somados a outras fontes de rendimento resultaram na abertura de unidades industriais.

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

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

A partir da observação da tabela 01 a seguir, percebe-se que esses estabelecimentos desde sua origem eram pequenas unidades produtivas, que em sua maior parte iniciaram o trabalho industrial com pouco capital e poucos funcionários, sendo a produção na maioria das indústrias nessa fase inicial de instalação, maior que quando comparada a produção de 2006. Isso deve ao fato de que no início da atividade, a demanda e produção de mesas era maior em função da montagem das linhas, ou seja, eles precisavam de uma quantidade significativa de mesas para locarem nos estabelecimentos comerciais. Portanto, em quase todas as indústrias a produção inicial sempre foi grande, segundo relataram nossos entrevistados. À medida que os industriais iam estabelecendo suas linhas, a produção de mesas tendia a reduzir.

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

**Tabela 01:** A origem e a situação inicial das indústrias de mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã-PR a partir de 1967.

Ano	Indústria	Origem do capital	Situação Inicial			
			Funcion. produção	Funcion. linha	média prod. mensal	finalidade
1967	1	economias do salário + financiamento bancário	3	a	5	locação
1969	2	evolução de marcenaria p indústria + economias pessoais	2	não tinha linhas	10	venda
1975	3	renda obtida no café + financiamento bancário	1	4	10	locação
1977	4	economia do trabalho em outra indústria de bilhar	1	2	5	locação
1980	5	evolução de marcenaria para indústria + economias pessoais	a	b	2	locação
1982	6	renda obtida na agricultura + rendimento da propriedade de linha de mesas	5	5	50	locação
1984	7	rendimento da propriedade de linha de mesas + venda de bens pessoais	1	1	10	locação
1985	8	dissolução de sociedade	1	4	7	locação
1985	9	rendimento da propriedade de linha de mesas	1	1	2	locação
1986	10	rendimento da propriedade de linha de mesas + capital de sociedade anterior numa indústria de mesas	a	1	8	locação
1986	11	venda de bens pessoais	a	a	10	locação
1987	12	dissolução de sociedade	1	10	10	locação
1987	13	economias da agricultura + venda de bens pessoais	2	4	15	locação
1989	14	rendimento da propriedade de linha de mesas	1	2	7	locação
1990	15	dinheiro de rescisão de contrato + venda de bens pessoais	1	1	10	locação
1991	16	capital obtido na indústria de beneficiamento de café	6	6	50	locação
1991	17	venda de bens pessoais	1	6	15	locação
1992	18	venda de bens pessoais (sogro)	1	3	10	locação
1993	19	rendimento da propriedade de linha de mesas + venda de bens pessoais (pai e sogro).	1	2	2	locação
1994	20	venda de bens pessoais + renda obtida na pecuária	1	a	3	locação
1994	21	rendimento da safra de soja (pai)	2	4	10	locação
1996	22	economias do trabalho como funcionário numa linha de outra indústria	1	2	35	locação
1997	23	venda de bens pessoais + rendimento da propriedade de linha de mesas	c	1	0,5	locação
1999	24	rendimento da propriedade de linha de mesas + lucro de estabelecimento comercial	1	2	Não informou	locação
2002	25	bancário – rescisão de contrato	2	10	10	locação
2003	26	dissolução de sociedade	4	14	20	locação
2004	27	rendimento da propriedade de linha de mesas	4	3	8	locação

a: O trabalho é realizado pelo(s) proprietário(s) ; b: O trabalho é realizado pelo proprietário e pelo filho ; c: Funcionário contratado temporariamente, somente em épocas de fabricação de mesas.

Fonte: Levantamentos de campo, 2006.

Org. Léia Aparecida Veiga

No processo de expansão do setor produtivo industrial de mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã-PR, não houve um direcionamento por parte do poder público local, para uma área ou criação de distritos industriais capazes de abrigar a maior parte das unidades produtivas.

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

### **Caracterização da matéria-prima, da comercialização e do sistema produtivo**

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

Assim, como primeiro elemento de análise temos a obtenção da matéria-prima e acessórios pelas indústrias de Jaguapitã-PR, que no decorrer do período estudado, ampliou a rede de relações dessa pequena cidade com redes urbanas de diferentes regiões brasileiras. Isso porque na década de 1970, segundo nossos levantamentos de campo em 2006, tanto a matéria-prima quanto os acessórios eram adquiridos no Paraná, em São Paulo e Mato Grosso, incluindo em 2006 (mapa 01), os Estados de Santa Catarina, Bahia, Goiás, Maranhão, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Rondônia no grupo de fornecedores de matéria-prima e acessórios. Essa crescente expansão da área para obtenção da matéria-prima está correlacionada às melhorias nas vias de transportes e de comunicações ocorridas nas últimas décadas no território brasileiro, fator esse que possibilitou aos industriais uma opção maior de escolha tanto em qualidade como no preço do produto no atacado.

Dentre os fornecedores de madeira e compensados, o Paraná foi o responsável pelo fornecimento de parte significativa dessa matéria-prima tanto na década de 1970 como em 2006, embora o estado de Mato Grosso tenha fornecido também nas

referidas épocas muita madeira para as indústrias do ramo. Dentre as variedades de madeiras utilizadas destacam-se o pinho, o cedrilho e o eucalipto, mas segundo o relato de alguns industriais, também são utilizadas as variedades Santa Bárbara e Grevilha na fabricação das mesas, espécies essas encontradas facilmente nas propriedades rurais de Jaguapitã-PR e região. Em relação aos compensados e aglomerados, destacam-se Guarapuava-PR e Irati-PR como principais fornecedores em 2006.

Nas décadas de 1970 e 1980, o consumo de madeira pelas indústrias de mesas para bilhar era maior primeiramente porque a produção de mesas para bilhar, quando comparado às décadas seguintes, era muito superior, em função da demanda pelo produto nas linhas que estavam sendo montadas pelas fábricas. E outro fator correlaciona-se aos tacos que eram fabricados pelos próprios industriais tanto em 1970 como em 1980. Produção essa que foi diminuindo ao ponto de, em 2006, apenas uma unidade fabricar os seus tacos; a maioria abandonou essa parte da produção porque o custo produtivo é maior que a aquisição de tacos já prontos.

É importante ressaltar que durante os levantamentos de campo feitos em 2006, uma parcela significativa de industriais informou que está comprando madeira nas madeireiras de Jaguapitã-PR e demais matérias-primas e acessórios em Jaguapitã-PR e em Londrina-PR. Isso se deve ao fato deles estarem fazendo mais reformas de mesas do que produzindo, e ainda segundo os entrevistados, as reformas não demandam tanta matéria-prima e acessórios como a fabricação de mesas, sendo assim, como o preço em Jaguapitã-PR e Londrina-PR é semelhante ao praticado em São Paulo e outros Estados, eles preferem adquirir esses produtos no Norte do Paraná, barateando os custos em razão do transporte. A aquisição de matéria-prima e acessórios também pode ser realizada na própria cidade de Jaguapitã-PR pelo fato da mesma possuir dois estabelecimentos comerciais atacadistas, ambos originados a partir da iniciativa de agentes sociais locais, no limiar da década de 1990 e início de 2000.

Nosso segundo elemento de análise é o sistema de “comercialização” das mesas para bilhar, realizado de duas formas: a locação das mesmas preferencialmente em estabelecimentos comerciais do tipo bares e a venda propriamente dita de mesas para o jogo de bilhar.

O procedimento de locação de mesas para bilhar é o mais utilizado pelos industriais de Jaguapitã-PR. A locação consiste num acordo realizado entre o industrial e/ou funcionário da indústria e o dono do estabelecimento comercial, onde o primeiro fornece a mesa para bilhar e toda a manutenção da mesma durante o mês e o dono do estabelecimento além de ceder área para a mesa, fica responsável pela venda de fichas

e pelo bom uso da mesa durante os jogos de bilhar. Ao final de cada mês, o dinheiro arrecadado em cada mesa a partir da venda das fichas é dividido entre o industrial e o dono do estabelecimento, que oscila em torno de 40% para o industrial e 60% para o estabelecimento comercial.

Ao nos aprofundarmos no entendimento desse ramo industrial, percebemos uma peculiaridade do mesmo, que diferente dos demais gêneros industriais presentes na cidade e na região norte-paranaense não vende a mercadoria produzida, pelo fato da mesma ser destinada à montagem das linhas. Esse processo de produção de mesas para bilhar cuja finalidade é a locação, envolve uma discussão bastante instigante a respeito da apropriação do lucro.

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

No entanto, esse lucro parcelado representa apenas 40% do rendimento mensal de cada mesa, sendo que a maior parte desse lucro é absorvida por outro agente, mediante o acordo comercial. Ou seja, 60% do rendimento mensal de cada mesa foi apropriada pelo dono do estabelecimento comercial que fez o acordo com o industrial, percentual esse entendido enquanto uma renda.

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

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

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

Essas linhas são montadas de acordo com a demanda da área, ou seja, os funcionários ou o próprio industrial fazem o levantamento da área onde pretendem montar a linha, procurando observar se os estabelecimentos comerciais são movimentados, se estão localizados em pontos comerciais favoráveis e se naquela cidade há muitos concorrentes. Feito isso, eles passam nos estabelecimentos oferecendo as mesas para bilhar, utilizando para isso argumentos que convençam o proprietário a aceitar a proposta. Segundo os industriais, os argumentos mais utilizados são a qualidade das mesas e o atendimento durante o mês. Eles também destinam os primeiros trinta dias do rendimento da mesa como brinde ao dono do estabelecimento comercial e em épocas de torneios de bilhar, os industriais fornecem os troféus aos donos dos estabelecimentos.

No entanto, essas linhas também podem ser adquiridas já montadas, ou seja, com as mesas nos estabelecimentos comerciais. Isso é possível quando um industrial se

desfaz de uma de suas linhas ou quando não deseja mais atuar no ramo ou por dissolução de sociedade. Nesse caso a linha é vendida para outra pessoa que passará a administrar o trabalho mensal na mesma.

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

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

Percebe-se assim que dentre os industriais de mesas para bilhar, cerca de 95% optou apenas pelo sistema de produção e locação de suas mesas em

estabelecimentos comerciais, tendo o bar a preferência para locação. Como essas mesas são locadas em dez Estados brasileiros e em algumas cidades da Argentina, Uruguai e Paraguai, os industriais têm acesso a um amplo e variado mercado consumidor.

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

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

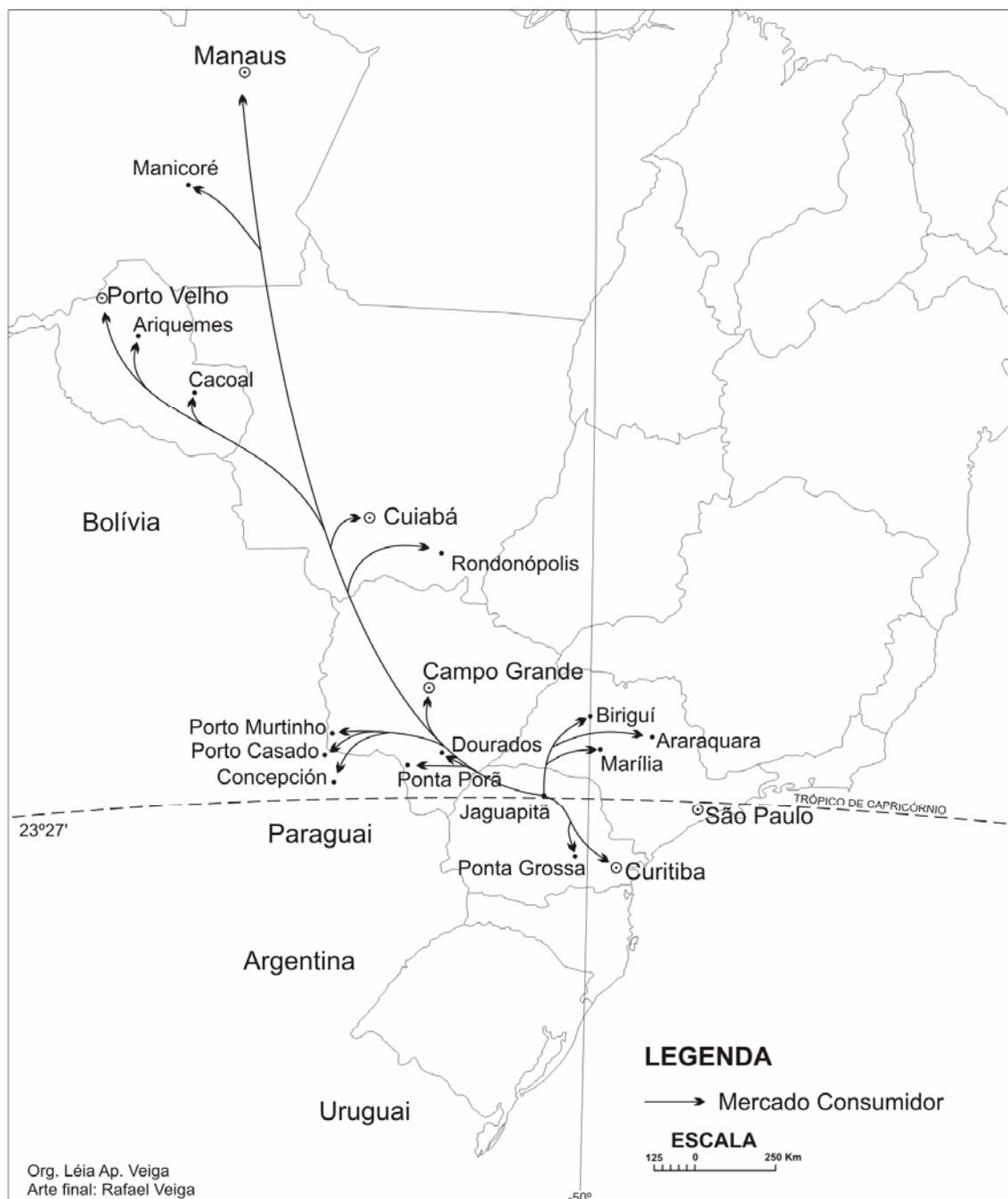
Na seqüência, apresentaremos as linhas de mesas locadas de 03 indústrias de mesas para bilhar, sendo uma pequena-empresa e duas micro-empresas

<sup>3</sup>. Observa-se nos mapas 01, 02 e 03, que essas indústrias têm acesso a diferentes áreas de mercado consumidor, tendo a pequena indústria um número maior de mesas locadas e um mercado consumidor mais amplo. Já as micro-empresas estão limitadas ao mercado consumidor da região Centro-Sul, tendo uma delas linhas apenas no Paraná.

No entanto o número de mesas locadas não pode ser tomado como elemento indicador de produção de mesas, tendo em vista que a quantidade de linhas e de funcionários nem sempre é proporcional a produção de mesas. No caso dessas indústrias representadas nos referidos mapas, apenas a pequena-empresa (mapa 01) produziu um número razoável de mesas em 2006, cerca de 10 ao mês. Já a micro-empresa representada no mapa 02 e com linhas no Mato Grosso, São Paulo e nos Estados da Região Sul, não produziu nenhuma mesa no referido ano, se limitando apenas às reformas, o que não aconteceu com a micro-empresa que tem apenas linhas no norte, nordeste e sudoeste do Paraná (mapa 03), que produziu 01 mesa mensal, além das reformas. Portanto, o levantamento de campo de 2006, indica que a dinâmica da produção é distinta nas mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, tendo em vista que uma micro-empresa pode produzir mais que pequenos industriais.

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

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

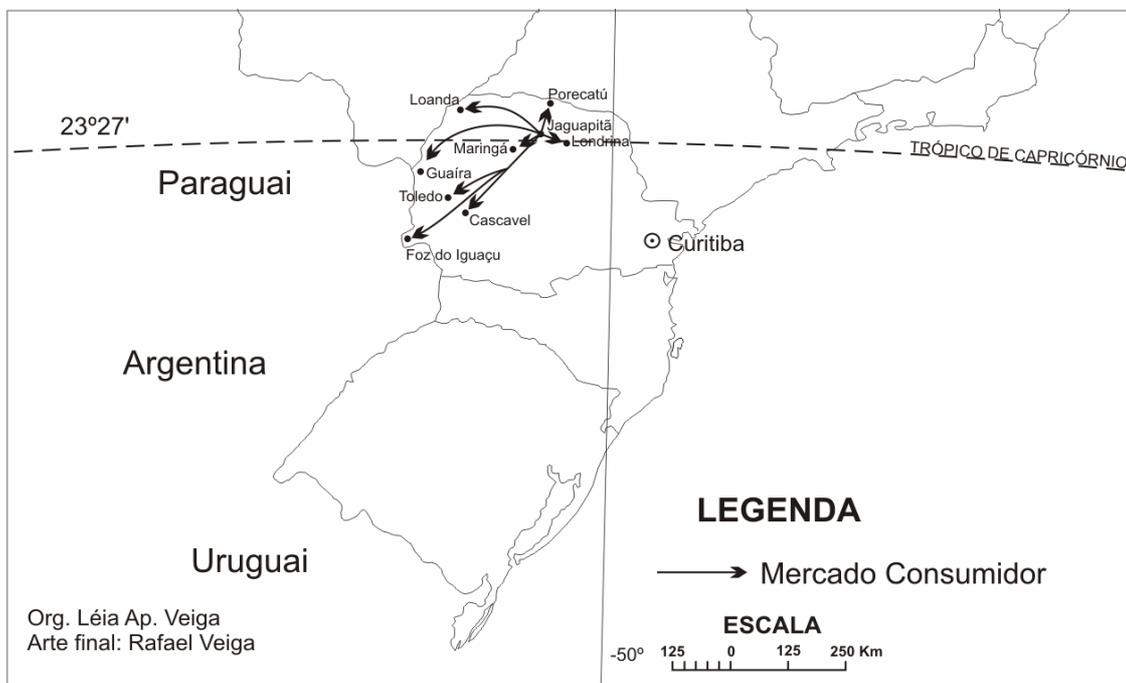


**Mapa 01:** Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma pequena empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.

**Fonte:** Levantamentos de campo, 2006.



Mapa 02: Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma micro-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR. Fonte: Levantamentos de campo, 2006.



Mapa 03: Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma micro-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR. Fonte: Levantamentos de campo, 2006.

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

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

Além da fabricação, quando necessário os marceneiros são responsáveis pela reforma das mesas que foram danificadas durante a locação nos estabelecimentos comerciais, trabalho esse que consiste na verificação dos danos e troca de peças ou partes que apresentam problemas. Ressalta-se que na maioria das indústrias, os funcionários que fazem a linha são também os responsáveis por parte das reformas das mesas.

Essas indústrias utilizam máquinas e equipamentos simples para o trabalho com a madeira, todos de fabricação brasileira. Ao compararmos os equipamentos utilizados nas décadas de 1970 e 1980 com os utilizados a partir de 2000, ficou evidente que a introdução de novas máquinas no setor foi pequena. Os equipamentos básicos utilizados pelas indústrias nas décadas iniciais como a desengrossadeira, a serra circular, a tupia, furadeira horizontal e a furadeira vertical, ainda são utilizados até o presente momento na fabricação das mesas. As inovações após a década de 1990 ficaram por conta da adoção de equipamentos que facilitaram o acabamento das mesas e dos acessórios como as lixadeiras manuais, o torno, as máquinas de polir bolas e lixar os tacos, e principalmente da adoção de uma máquina de acabamento das peças de madeira e da ardósia, a lixa, máquina essa chamada de “lixão” pelos industriais e funcionários.

Talvez seja esse sistema quase artesanal, com baixíssimo nível de divisão social do trabalho e o trabalho com uso de equipamentos muito simples que permitiram até certo ponto, a forte presença e expansão das indústrias de mesas para bilhar contrariando as tendências da denominada reestruturação produtiva do setor industrial vem desde os anos de 1980 e 1990 impondo a cada dia, maior incorporação de

inovações como um dos caminhos para a competitividade oligopólica de certos setores produtivos.

## **AS INTERAÇÕES ESPACIAIS**

A expansão do processo industrial, a modernização da agropecuária e evolução dos sistemas de transportes e comunicação no território brasileiro, contribuiu para a crescente intensificação e ampliação das interações espaciais. Ou seja, as interações espaciais, aqui entendidas enquanto “[...] um amplo e complexo conjunto de deslocamentos de pessoas, mercadorias, capital e informação sobre o espaço geográfico” (CORRÊA, 1997, p. 279), deixam de ser realizadas apenas em curta distância e entre poucos centros, passando agora a alcançar lugares longínquos e um número cada vez maior de cidades.

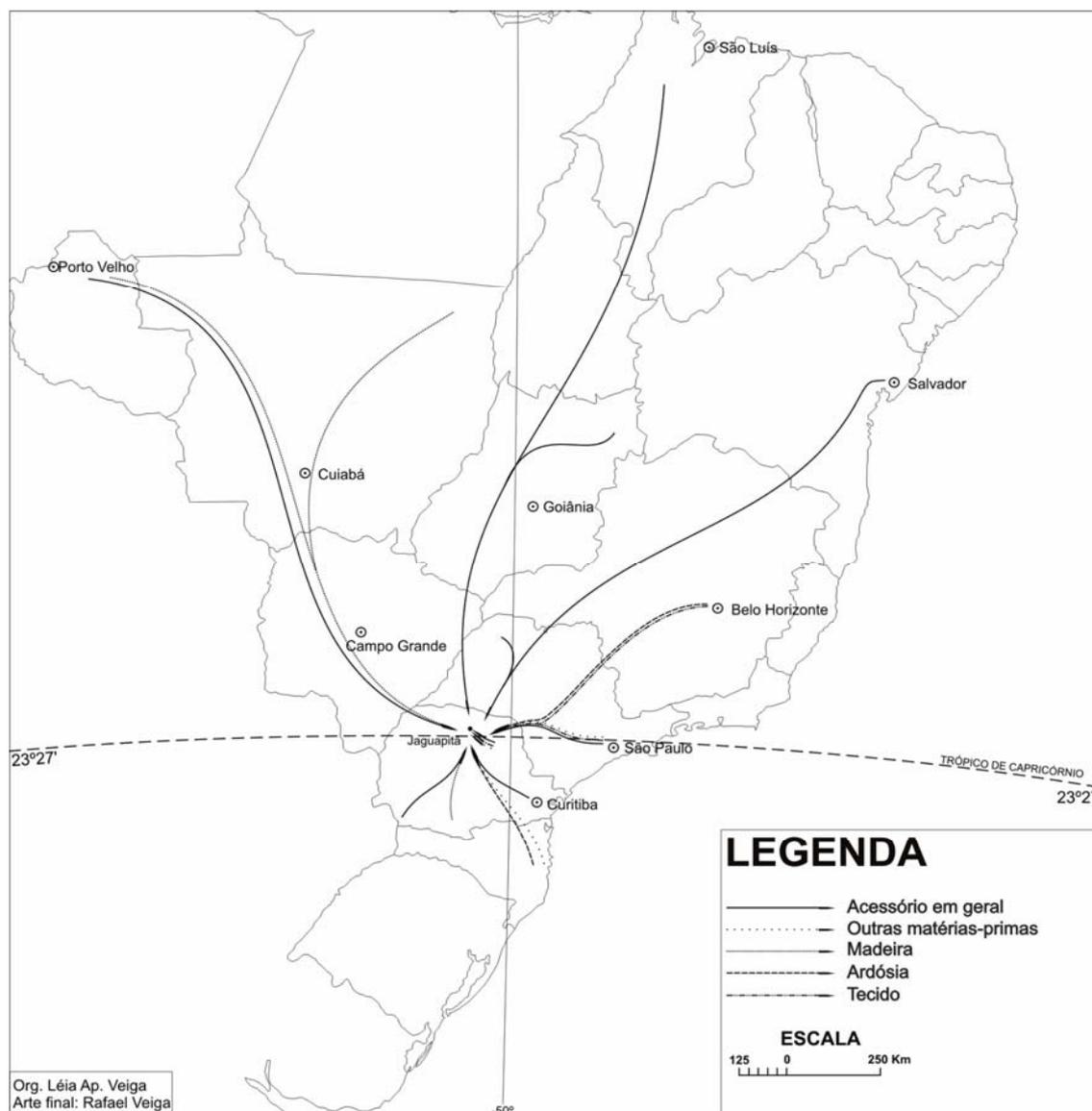
A esse respeito iremos aqui nos reportar àquelas interações espaciais estabelecidas apenas pelo setor industrial de mesas para bilhar via obtenção de matérias-primas e locação das mesas para bilhar.

A partir das áreas de aquisição de matéria-prima e acessórios, percebe-se que as interações espaciais para Jaguapitã-PR, estabelecidas pelos industriais de mesas para bilhar na década de 1970 e no ano de 2006, foram ampliadas significativamente nos últimos 30 anos. Isso porque, no decorrer da década de 1970 os industriais ao adquirirem matérias-primas e acessórios restringiam-se apenas aos Estados do Paraná, São Paulo e Mato Grosso.

Já em 2006, segundo nossos levantamentos de campo no mesmo ano, devido o processo de melhorias e ampliação dos meios de transportes e de comunicação e crescente demanda por matérias-primas e acessórios por parte das unidades industriais de mesas para bilhar que foram instaladas na cidade após 1970, tanto os industriais como os estabelecimentos comerciais atacadistas instalados no início de 2000, passaram a estabelecer relações espaciais longínquas ao interagirem com cidades de outras redes urbanas, ampliando assim as relações comerciais com regiões brasileiras distintas (Mapa 04).

Nesse contexto, os estabelecimentos atacadistas de matérias-primas e acessórios são responsáveis pelas relações comerciais mais distantes como no caso da ardósia, adquirida em Santa Catarina e Minas Gerais, dos tacos que são adquiridos em Goiás e Maranhão, as fechaduras e puxadores comprados na Bahia, entre outros.

Em relação às interações espaciais de Jaguapitã-PR para com outras cidades, esses industriais ao estabelecerem linhas de locação de mesas em áreas diferenciadas, além de intensificarem as relações comerciais, ampliaram as interações espaciais desse pequeno núcleo urbano com outros núcleos, ultrapassando a escala nacional, conforme mapa 05.



**Mapa 04:** Interações espaciais para Jaguapitã-PR, 2006. Principais áreas fornecedoras de matéria-prima e acessórios para as indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR. **Fonte:** Levantamentos de campo, 2006.



**Mapa 05:** Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Principais áreas que concentram o mercado consumidor das indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.

**Fonte:** Levantamentos de campo em 2006.

Observa-se no mapa 05 que o mercado consumidor das indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR está concentrado em áreas da Região Centro-sul predominantemente, ou seja, a maior quantidade de linhas em 2006 se encontram nos Estados de São Paulo, Mato Grosso, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Ressalta-se que desde o início da década de 1970, esses Estados tornaram-se área preferencial de locação das mesas para bilhar produzidas em Jaguapitã-PR, principalmente os Estados do Sul e cidades do interior de São Paulo, em virtude do

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

No entanto, o mesmo mapa evidencia novas áreas de locação que começaram a ser exploradas a partir da década de 1990; quando o mercado consumidor no Centro-Sul já se apresentava saturado, fator que levou os industriais a montarem linhas na Região Centro-Oeste e Norte. No Estado de Rondônia percebe-se que já existe uma grande quantidade de linhas de mesas locadas por vários industriais de Jaguapitã-PR, enquanto no Amazonas o mercado consumidor está restrito apenas ao entorno de Manaus.

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

A partir da análise das interações estabelecidas pelos industriais de mesas para bilhar, percebe-se que a especialização industrial propiciou a essa localidade central, interações espaciais com outras redes urbanas no âmbito nacional, ampliando significativamente as interações espaciais seja na obtenção de matérias-primas seja na montagem das linhas de locação das mesas. Entende-se assim, que Jaguapitã-PR, ao desenvolver a atividade produtiva industrial no ramo de mesas para bilhar – o que não significa exclusividade, já que são realizadas outras atividades industriais na cidade – passou a ser inserida em outras redes, cujas escalas de abrangência são muito mais amplas internas e externamente à própria rede urbana norte-paranaense.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Tendo como recorte espacial a rede urbana norte-paranaense, buscamos entender a inserção da pequena cidade de Jaguapitã-PR na rede em 1960 e posteriormente sua re-inserção após 1970, quando processos gerais incidiram sobre a rede e impuseram alterações na estrutura produtiva. Transformações essas que

resultaram de forma singularizada em Jaguapitã-PR na produção industrial de mesas para bilhar, o que permitiu uma nova participação na divisão territorial do trabalho e sua re-inserção na referida rede.

Produção industrial essa que apesar de ter sido originada em Jaguapitã-PR no final de década de 1960, expandiu-se justamente numa fase recessiva mundial e agravada no Brasil a partir de 1980, conhecida como “década perdida” em função da perda do ritmo de crescimento comparativo ao período anterior, com destaque para a redução da produção industrial e os altos índices inflacionários (RANGEL, 1986). O que nos conduz ao entendimento de que essa etapa recessiva levou agentes sociais locais a buscarem e implantarem medidas e soluções que naquele momento pudessem fazer frente à perda de ritmo do crescimento econômico (FRESCA, 2004a). Noutras palavras, partindo das proposições de Cheptulin (1982), entendemos que as possibilidades de realização criadas a partir da incidência de processos gerais, concretizaram-se mediante a combinação do necessário com o contingente. Ou seja, a realização do processo industrial enquanto uma das possibilidades emanadas do todo no referido período, só ocorreu em Jaguapitã-PR a partir da existência correlacionada de aspectos internos (o necessário) com circunstâncias ou variáveis externas (o contingente).

Essas iniciativas locais de pequenos proprietários rurais, comerciantes ou de ex-funcionários com técnicas e habilidades, foram responsáveis no decorrer das décadas de 1970-2000 pela implantação e consolidação do setor produtivo industrial de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, que hoje concentra 46 unidades fabris ativas (JAGUAPITÃ, 2006), ocupando no cenário nacional o patamar de município com maior concentração de fábricas de mesas para bilhar, inserindo essa pequena cidade numa rede de relações diversas com outros núcleos urbanos numa escala nacional e internacional, seja através da obtenção de matéria-prima ou através da locação das mesas, ampliando assim de forma significativa as interações espaciais para e de Jaguapitã-PR.

O desenvolvimento dessa produção industrial em Jaguapitã-PR, a nosso ver, exemplifica as formas pelas quais os processos gerais emanados após a década de 1970 se concretizaram de forma única nas cidades de uma rede urbana. Além do que nos permite o entendimento da complexificação e diversificação da rede urbana norte-paranaense.

## REFERÊNCIAS

CHEPTULIN, A. **A dialética materialista: categorias e leis da dialética**. São Paulo: Alfa-Omega, 1982, 354 p.

- CORIAT, B. C. **Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização**. Rio de Janeiro: Revan: UFRJ, 1994, 212 p.
- CORRÊA, R. L. Repensando a teoria dos lugares centrais. In: SANTOS, M. (org.). **Novos Rumos da geografia brasileira**. São Paulo: Hucitec, 1982.
- CORRÊA, R. L. O estudo da rede urbana: uma proposição metodológica. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, v. 50, n. 2, p. 107-124, abr./jun. 1988.
- CORRÊA, R. L. **A rede urbana**. São Paulo: Ática, 1989.
- CORRÊA, R. L. Interações espaciais. In: CASTRO, I. E.; GOMES, P. C. da C.; CORRÊA, R. L. (Org.). **Explorações geográficas: percursos no fim do século**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997, p. 279-318.
- CORRÊA, R. L. Globalização e reestruturação da rede urbana: uma nota sobre as pequenas cidades. **Território**, Rio de Janeiro, v.4, n.6, p. 43-52, jan./jun. 1999.
- CORRÊA, R. L. Rede urbana: reflexões, hipóteses e questionamentos sobre um tema negligenciado. **Cidades**. v. 1, n. 1, 2004, pp. 65-78.
- ENGELS, F. **A situação da classe trabalhadora na Inglaterra**. São Paulo: Global, 1985.
- FRESCA, T. M. **Transformações da rede urbana do norte do Paraná: estudo comparativo de três centros**. 2000. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual de São Paulo, São Paulo.
- FRESCA, T. M. A rede urbana norte paranaense: de um padrão tipo christalleriano a uma condição de diversidade e complexidade. In: FRESCA, Tânia Maria (org.) **Dimensões do espaço paranaense**. Londrina: Ed. UEL, 2002. p. 1-28.
- FRESCA, T. M. **A rede urbana do norte do Paraná**. Londrina: Eduel, 2004, 403 p.
- FRESCA, T. M. Industrialização no norte do Paraná na década de 1990: transferência industrial e estratégias de crescimento. **Ciência Geográfica**, Bauru, v. 10, nº 3, 2004a, p. 195-206.
- FRESCA, T. M. A rede urbana norte-paranaense e cidades especializadas em produções industriais: Arapongas, Apucarana e Cianorte. In: ENCONTRO DE GEÓGRAFOS DA AMÉRICA LATINA, 10, 2005, São Paulo. **Anais...** São Paulo, 2005, p. 5554-74.
- GOUNET, T. **Fordismo e toyotismo na civilização de automóvel**. São Paulo: Boitempo, 1999.
- IBGE. **Enciclopédia dos municípios brasileiros**. Rio de Janeiro: IBGE, 1959. v.31
- IBGE. **Estado do Paraná: Censo Agrícola: 1950**. Rio de Janeiro, 1954.
- IBGE. **Censo Agrícola de 1960: Paraná-Santa Catarina**. Rio de Janeiro, 1967.
- LOPES, A. Y. D. P. **Pioneiros do capital: a colonização do norte novo do Paraná**. 1982. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo.
- MARX, Karl. **O capital: crítica da economia política**. 10. ed. São Paulo: Difel, 1985.
- JAGUAPITÃ. PREFEITURA MUNICIPAL. **Relação de estabelecimentos comerciais, industriais e prestadores de serviços no município**. Jaguapitã, 2006.
- RANGEL, I. **Economia: milagre e anti-milagre**. 2 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1986, 96 p.

---

**NOTA**

<sup>3</sup>O conjunto de unidades industriais de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR, é composto por estabelecimentos predominantemente considerados de micro e pequeno porte, segundo a classificação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa - SEBRAE. Este utiliza o número de funcionários como elemento básico para a classificação das indústrias: Micro-Empresa: até 20 funcionários, Pequena-Empresa: de 21 a 100 funcionários, Média-Empresa: de 101 a 500 funcionários, Grande-Empresa: acima de 500 funcionários.