

Cidade e região no sudoeste paranaense*

○ ESTUDO geográfico de uma cidade ou série de cidades como organismos funcionais pode ser realizado procurando-se providenciar aquelas atividades que constituem a base econômica do organismo urbano, ou então, num outro enfoque, procurando-se mostrar as relações que se estabelecem entre as cidades e um espaço exterior. Neste sentido a cidade, que é também uma forma de organização do espaço, aparece como ponto focal de fluxos de diversas naturezas que aí nascem, terminam ou dêle se utilizam como etapa intermediária.

O objetivo de um estudo baseado no segundo enfoque é mostrar quais são, como se processam, que intensidade possuem, como se originaram as relações cidade-zona rural, e entre as cidades, e quais as conseqüências geográficas dessas relações.

Diferentes estudos colocaram em evidência que essas relações não se processam, nem do mesmo modo, nem com a mesma intensidade, segundo diferentes épocas e tipos de sociedades, conforme mostra CHARRIER (7) ao se referir às relações nas "sociedades tradicionais, paleotécnicas e neotécnicas". Os estudos de LABASSE (17), KAYSER (16), e LASSERRE (18), respectivamente sobre Lyon, Nice, ambas na França e Libreville (Gabão), mostram que essas cidades não mantêm, com as suas respectivas regiões, o mesmo tipo e intensidade de relações. Essa diferenciação nas relações pode se exprimir numa tipologia de cidades na qual cada tipo mantêm um tipo básico de relações com a sua re-

* Estudo realizado no Setor de Geografia Urbana da Divisão de Pesquisas Sistemáticas do Departamento de Geografia do IBG. Participaram do trabalho FANY HAUS MARTINS, FRANÇOIS EUGÈNE JEAN DE BREMAEKER, JOÃO RUA, LUÍS ANTONIO DE MORAES RIBEIRO e ROBERTO LOBATO CORRÊA, que coordenou os trabalhos. SÔNIA ALVES DE SOUZA participou de um dos trabalhos de campo.

gião: "villes rentières du sol, villes insulaires, villes urbanisantes", na terminologia de JULLARD (15: 18-33) para as cidades da Europa Ocidental.

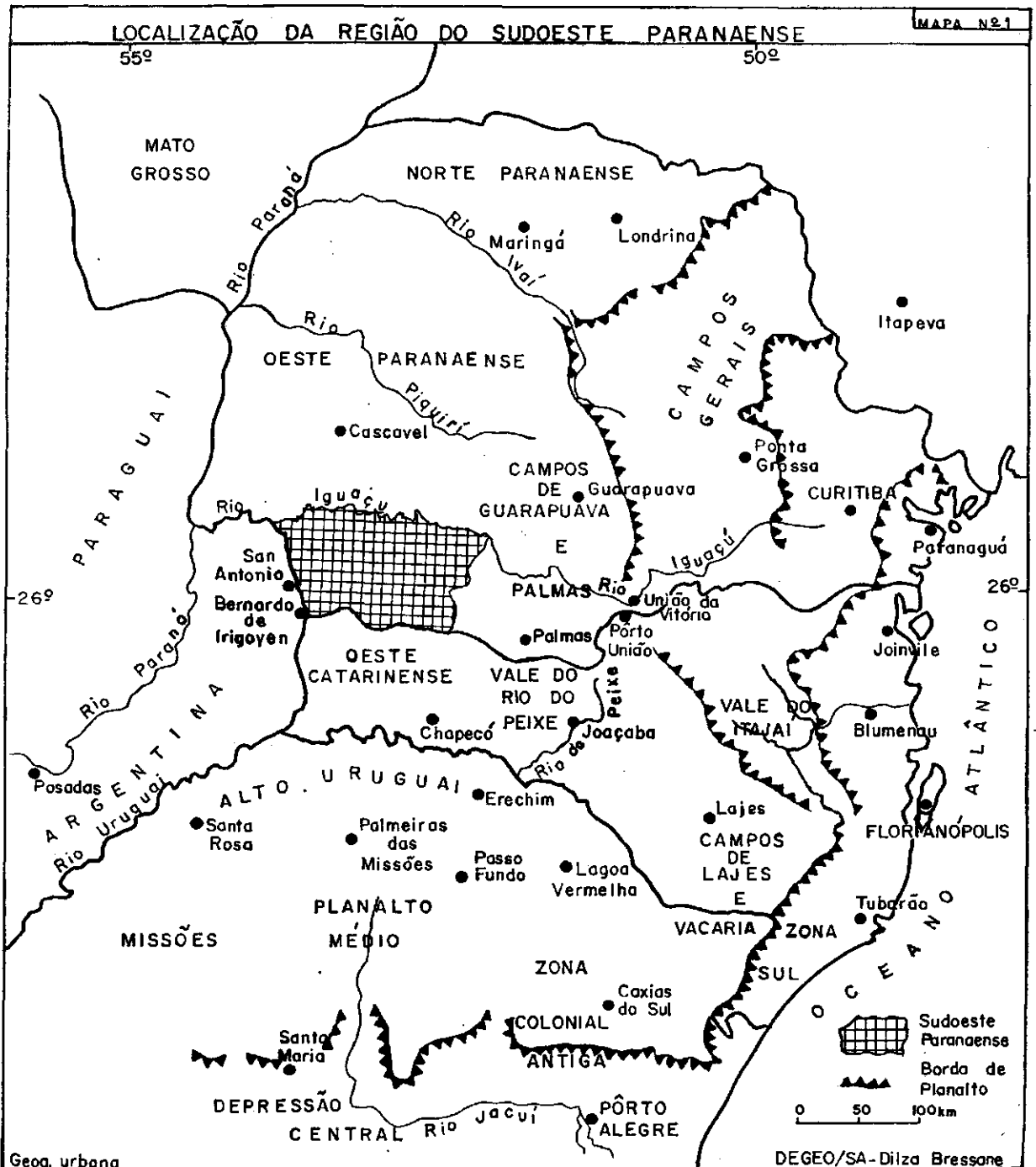
Sendo o Brasil um país reconhecidamente heterogêneo, com unidades regionais bastante diferenciadas, onde coexistem regiões de extrativismo vegetal e regiões industrializadas, regiões de "plantations" e regiões de pequenas propriedades policultoras, para não citarmos todos os tipos de regiões, assume interesse o estudo sistemático das relações cidade-região nas diversas unidades regionais do país. Tais estudos deverão propiciar uma comparação do papel que as cidades brasileiras desempenham face às regiões onde se localizam, nos diversos e numerosos tipos de unidades regionais em que se divide o país.

Desde 1968, o Setor de Geografia Urbana vem se dedicando à questão, tendo sido publicado um artigo (9: 43-56) no qual se apresentava o modo como se pretende focalizar o assunto. Como o objetivo remoto a que se pretende chegar é a comparação e o estabelecimento de padrões de relações cidade e região, duas exigências deverão ser observadas sempre que as condições da pesquisa o permitirem. De um lado, focalizar-se-á a questão segundo os mesmos temas da geografia urbana geral, e de outro, a fim de que os padrões de relações possam ser claramente evidenciados e definidos, as áreas a serem analisadas deverão ser homogêneas e conterem uma cidade que exerça uma ação regional. Assim, no presente trabalho, a região escolhida, o Sudoeste paranaense, apresenta marcantes traços de homogeneidade — condições naturais, povoamento, formas de produção e paisagem — que o estudo do IBG sobre as regiões homogêneas do país colocou em evidência (14). Possui também uma cidade que exerce uma ação regional, conforme aparece no estudo sobre centralidade realizado pelo IBG em 1967 (8): essa cidade — Pato Branco — além de suas ligações com áreas mais distantes, mantém, sobretudo, relações com o Sudoeste paranaense. Os temas abordados no trabalho são, em parte, aqueles da tese de DUGRAND (11) que serviu de orientação metodológica ao trabalho, sendo todos da geografia urbana geral, conforme mostra GEORGE (12: 252-273).

O presente estudo está baseado fundamentalmente em informações e dados estatísticos levantados na própria região, onde foram realizadas pesquisas durante cerca de dois meses. Nesse período (fevereiro e julho-agosto de 1968) foram feitos levantamentos e realizadas entrevistas em todos os 24 municípios da região, o mesmo se verificando para alguns municípios paranaenses e catarinenses periféricos à região, como também em cidades como Palmas, União da Vitória e Curitiba. No primeiro semestre de 1969 procurou-se complementar várias informações através de pesquisas realizadas nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo. Infelizmente, estatísticas atuais ou antigas sobre vários aspectos são inexistentes: não se surpreenda o leitor de não encontrar dados atuais relativos à população urbana ou o número de estabelecimentos comerciais e gêneros de comércio. Comerciantes coletores e/ou distribuidores, órgãos da administração municipal, estadual e federal, entidades ligadas à vida rural, agências de bancos, hospitais, escolas, escritórios de serviços profissionais e ligados à vida rural, empresas industriais e de transportes, empresa de serviços vários como de radiodifusão, jornais e associações recreativas, viajantes de firmas, empresas de colonização e moradores antigos, foram pesquisados visando colocar em evidência as relações cidades e região. Utilizaram-se vários modelos de questionários abertos, que continham perguntas que basicamente estavam agrupadas em quatro tópicos: a empresa, o empresário, as atividades e a evolução das atividades.

LOCALIZAÇÃO DA REGIÃO DO SUDOESTE PARANAENSE

MAPA Nº 1



Geog. urbana

DEGEO/SA-Dilza Bressane

I – O sudoeste paranaense uma região colonial recente

A REGIÃO do Sudoeste paranaense, como definimos neste trabalho, tem como limite o rio Iguaçú ao norte, o território argentino a oeste, a porção ocidental do estado de Santa Catarina ao sul, e os municípios paranaenses de Mangueirinha e Clevelândia, exteriores à região, como limites orientais. A região corresponde ao domínio de patamares basálticos que, do divisor de águas Iguaçú-Uruguaí, descem suavemente para o vale do Iguaçú. Região de clima subtropical, a mata de araucária constitui o aspecto fisiológico mais marcante da paisagem natural. Sua superfície é de 11 622 quilômetros quadrados e a sua população foi estimada, em 1967, em cerca de 350 000 habitantes (36), perfazendo, portanto, uma densidade média da ordem de 30 habitantes por quilômetro quadrado. Em 1968 eram os seguintes os municípios da região: Ampère, Barracão, Capanema, Chopinzinho, Coronel Vivida, Dois Vizinhos, Enéas Marques, Francisco Beltrão, Itapejara do Oeste, Mariópolis, Marmeleiro, Pato Branco, Pérola do Oeste, Planalto, Realeza, Renascença, Salgado Filho, Salto do Lontra, Santa Isabel do Oeste, Santo Antônio do Sudoeste, São João, São Jorge do Oeste, Verê e Vitorino.

Sua característica fundamental, que a distingue de muitas outras regiões do país, é a de ser uma região colonial * de povoamento recente. Essa característica constitui a base da explicação e compreensão das relações existentes entre cidade e região.

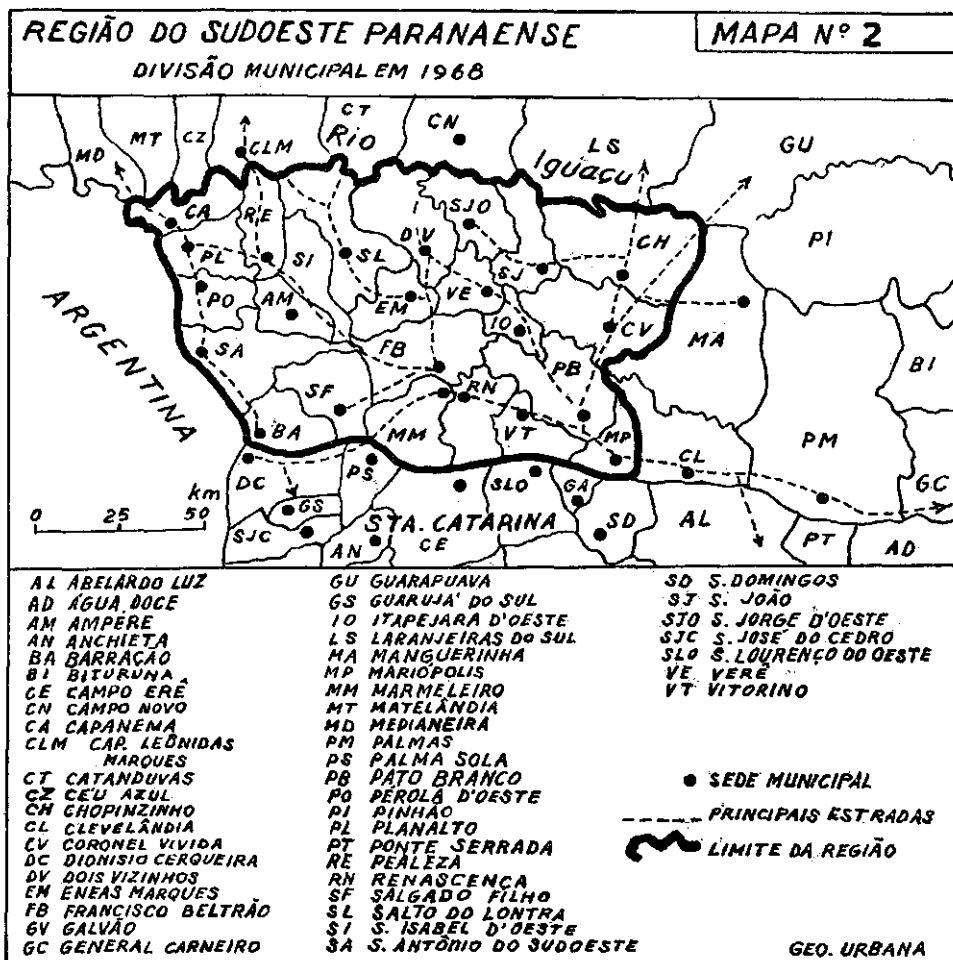
* * *

Em 1940 o Sudoeste paranaense apresentava uma densidade demográfica de apenas 2 habitantes por quilômetro quadrado, correspondendo à cerca de 23 000 habitantes (33), 15 vezes inferior à densidade demográfica de 1967. Essa enorme diferença de densidade deve-se principalmente ao afluxo de colonos gaúchos e catarinenses, sobretudo daqueles que se deslocaram de seus estados para a região. Esse movimento migratório para o Sudoeste começou a tomar vulto a partir de 1945, e resulta de problemas relacionados às densidades agrárias, à subdivisão fundiária, e ao esgotamento dos solos nas regiões coloniais de povoamento mais antigo. Como diz ROCHE (22: 243): “Se o esgotamento das terras e o crescimento da população foram duas das causas destas migrações internas, é a incompatibilidade da natalidade e da técnica com a estrutura agrária que tornou fatal a partida da população excedentária”. Fiéis ao gênero de vida agrícola como se refere o citado ROCHE (22: 254), essa população excedentária vem se deslocando sempre em busca de novas terras agrícolas. Através de sucessivas migrações, colonos de origem italiana e alemã ocuparam a região do Alto Uruguai, no Rio Grande do Sul, do Vale do Rio do Peixe e o do Oeste catarinense, penetrando finalmente no Sudoeste paranaense, região então vazia ou esparsamente povoada, em grande parte, por caboclos que viviam da caça e da criação de porcos (10).

* O termo colonial neste trabalho será sempre utilizado como sendo referente aos colonos e às suas atividades. Os colonos são pequenos agricultores de origem européia que se dedicam, via de regra, à policultura. O termo colônia é empregado regionalmente com duplo sentido: refere-se genericamente ao mundo rural e à unidade de área equivalente a 10 alqueires paulistas ou 24,2 hectares (1 colônia).

O povoamento do Sudoeste paranaense se processou através de uma ocupação espontânea, na qual o colono comprava o direito de posse do caboclo (10), ou simplesmente instalava-se numa área vazia, sendo a medição e legalização de sua gleba realizada posteriormente, mas também através da ação colonizadora oficial (Colônia de Bom Retiro, estadual, com sede em Pato Branco, e Colônia Agrícola Nacional General Osório, sediada em Francisco Beltrão), e de empresas particulares que, mais parcial que totalmente, colonizaram os municípios de Mariópolis, Vitorino, Renascença, Marmeleiro, Salgado Filho, Barracão, Santo Antônio do Sudoeste, Planalto, Chopinzinho e São Jorge do Oeste. Iniciada timidamente na década de 1920, com a colonização em torno de Pato Branco, a partir de 1945, e sobretudo entre 1950 e 1960, processou-se rapidamente o povoamento da região, de modo que, na metade da década de 1960, apenas poucas áreas restavam a povoar.

A tradição da estrutura fundiária das regiões de emigração seria espontânea, ou de forma planejada, transplantada para o Sudoeste paranaense: a pequena propriedade familiar constituiria a base da valorização agrícola. Em 1965, das 43 707 propriedades rurais existentes em toda a região, 74,7% possuíam superfície de até 25 hectares, ou seja, o equivalente a até uma colônia. Se acrescentarmos as unidades com superfície entre 25 e 50 hectares, equivalentes no máximo a duas

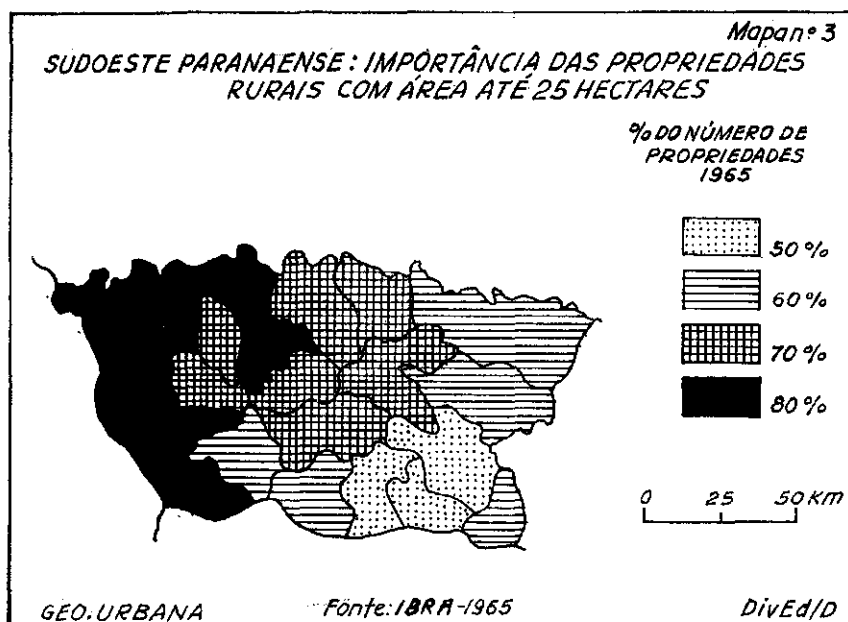


colônias, a cifra percentual alcança 92,7% do número de propriedades, abrangendo cerca de 60% da superfície total dessas unidades jurídicas e espaciais (45). O mapa n.º 3 mostra a importância das propriedades de até 25 ha em cada um dos municípios componentes da região: em todos eles representam mais de 50% do número de propriedades e em 7 municípios mais de 80%.

A essa característica acrescenta-se outra, própria das regiões coloniais, e que nesta parte do trabalho será apenas indicada: trata-se do caráter policultor da atividade agrícola regional, numa policultura que inclui uma gama variada de produtos como milho, feijão, soja, trigo e fumo, mas também a criação de suínos. Ora, essas duas características, pequena propriedade familiar e policultura, constituem traços marcantes do Sudoeste paranaense e de outras regiões coloniais, elementos fundamentais para a explicação e compreensão das relações entre cidade e região.

Mas à diferença de outras regiões coloniais do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, o Sudoeste paranaense caracteriza-se pelo seu povoamento recente, e este caráter aparece, entre outros aspectos, através da inexpressiva atividade industrial e de uma vida urbana de implantação muito recente.

A atividade industrial do Sudoeste paranaense apresenta um pequeno contingente de mão-de-obra empregada, ou seja, 3 730 pessoas em 1965 (40), correspondendo a 1,1% da população regional, enquanto para o país, como um todo, tal cifra era de 2,4% e para o Paraná de 1,5% (39). Sua localização se faz principalmente na zona rural e vilas onde se concentram 53,7% do pessoal empregado, não havendo nenhum município que se destaque marcadamente dos demais em termos de mão-de-obra empregada. Dos gêneros industriais, o da madeira apresenta forte índice de concentração, ou seja 82,4% da mão-de-obra e 57,9% dos estabelecimentos. Neste gênero, os estabelecimentos que produzem "pranchas, dormentes, tábuas, caibros, tacos para assoalhos e



outros”, que podem ser definidos como serrarias, representam 92,1% dos estabelecimentos madeireiros da região. Segue-se, bastante distanciado, o gênero produtos alimentares, que concentra 8,0% da mão-de-obra e 24,4% dos estabelecimentos, destacando-se as unidades de produção de “fubá e farinha de milho” que representam 71,6% das unidades de produção do gênero (40).

A indústria madeireira acha-se presente em todos os municípios da região, onde, à exceção de quatro municípios, congrega mais de 75% da mão-de-obra empregada. Sua localização se faz predominantemente na zona rural e nas vilas, na proporção de 2 pessoas para 1 pessoa empregada nas sedes municipais, o mesmo ocorrendo com a indústria de produtos alimentares (40).

Implantada muito recentemente (entre 1962 e 1965 foram instalados 61,0% dos 692 estabelecimentos existentes em 1965), essa atividade industrial caracteriza-se também pela predominância do pequeno estabelecimento. Assim, 71,3% das unidades de produção empregam até 5 pessoas (53% dos estabelecimentos madeireiros), e apenas 15 estabelecimentos, todos madeireiros, empregam de 25 a 99 pessoas. Das 170 unidades de produtos alimentares, apenas um emprega mais de 6 e menos de 25 pessoas (40).

Pequeno efetivo de mão-de-obra, que se distribui quase que uniformemente pela região, em pequenas e recentes serrarias e moinhos localizados, sobretudo no mundo rural e nas vilas, eis as características que traduzem a inexpressividade da indústria do sudoeste paranaense.

Tais características correlacionam-se ao caráter recente do povoamento regional, onde o estágio de evolução industrial é o do beneficiamento primário dos produtos regionais. Região madeireira, seus estabelecimentos se dedicam sobretudo à preparação de pranchas, sendo pequenos e inexpressivos numericamente os estabelecimentos de laminação e compensados — apenas 10 em 1965 — e inexistentes os de produção de celulose e papel. A mesma característica aparece em relação às indústrias de produtos alimentares, que se apóiam na moagem de cereais em moinhos coloniais. Inexistem frigoríficos que industrializem o importante rebanho suíno regional, e só em 1968 começou a funcionar a primeira fábrica de óleo de soja (óleo bruto sem refinação), oleaginosa em que o Sudoeste é um dos mais importantes produtores do Paraná. As indústrias dos demais gêneros produzem bens de consumo, que se destinam basicamente ao mercado regional, não sendo vendidos ao mercado da região Sul, e menos ainda ao mercado nacional. Em realidade, a madeira, sob a forma de pranchas, e o óleo bruto de soja, constituem os únicos produtos, o primeiro parcialmente, que são expedidos em direção aos mercados consumidores do país e, muito secundariamente, para o mercado externo (madeira).



Foto 1 — Pequena e típica serraria localizada na zona rural, município de Dois Vizinhos (Sudoeste do PR).

(Foto Setor de Geografia Urbana)

A correlação do estágio industrial do Sudoeste, com o caráter recente do povoamento regional, aparece claramente ao se constatar algumas das atividades industriais encontradas em outras áreas coloniais mais antigas. Assim, no Oeste catarinense e Vale do Rio do Peixe, a indústria de produtos alimentares compreende vários frigoríficos que industrializam o rebanho suíno: Videira, Joaçaba, Concórdia, Seara, e a madeira é utilizada como matéria-prima na fabricação de celulose, em Irani (41). A diferença se acentua ainda mais ao se comparar o Sudoeste paranaense com a zona colonial antiga do Rio Grande do Sul, povoada no século XIX, e de onde são provenientes, em última análise, os povoadores do Sudoeste paranaense: nessa região gaúcha destaca-se uma importante indústria de vinhos e de calçados, ao lado da metalurgia, material de transporte, produtos alimentares em conserva, etc. (42).

Ora, nessas circunstâncias, em que a atividade industrial é inexpressiva e predominantemente rural, as cidades da região se restringem a uma acentuada e modesta participação na atividade de produção industrial, pois 20 das 24 sedes municipais possuíam menos de 100 pessoas empregadas na indústria em 1965, o mais importante centro empregando menos de 400 pessoas (40); também não se salientam como centros de comércio de madeira, desde que a produção é consumida regionalmente ou expedida diretamente para fora da região. Apenas Barracão, cidade fronteiriça à Argentina, graças à exportação de madeira para aquele país, apresenta certa importância no comércio de madeira. Dessa forma, a atividade industrial em si mesma, representa papel de importância secundária nas relações entre cidade e região; e isto se deve, em grande parte, ao caráter recente do povoamento da área.

A vida urbana apresenta-se constituída por núcleos de pequena dimensão surgidos muito recentemente. É muito aleatória uma estimativa da população de centros surgidos recentemente e localizados em áreas de povoamento acelerado: é corrente na região que apenas dois núcleos, Pato Branco e Francisco Beltrão, deveriam possuir, em 1968, população superior a 10 000 habitantes, mas seguramente inferior a 15 000 (em 1960 a primeira possuía 7 195 habitantes, e a segunda 4 989). As demais possuíam naquele ano menos de 2 500 habitantes, sendo a população regional predominantemente rural em mais de 90% (35).

Esse caráter recente da vida urbana gera conseqüências no relacionamento entre cidade e região.

Os centros urbanos não se apresentam como grandes mercados consumidores, capazes de suscitar o aparecimento de setores regionais especializados no abastecimento urbano de produtos como o leite e hortigranjeiros.

Decorrente ainda de uma implantação recente e concomitante ao povoamento da região, as cidades do Sudoeste não exercem até agora papel expressivo como centros de atração para a população da região. Com base em levantamento realizado no Cartório Eleitoral da cidade de Pato Branco, sem dúvida o maior centro urbano do Sudoeste, constatou-se que 51% de seus eleitores eram naturais do Rio Grande do Sul e 21% de Santa Catarina. Os naturais do Sudoeste paranaense representavam apenas 13% dos eleitores. Ora, como se pode verificar no quadro anexo n.º 1, a população regional é, em sua grande maioria, constituída por gaúchos e catarinenses, tendo, portanto, a mesma ori-

gem da população do principal centro urbano. É de se pensar, mesmo, que o percentual de naturais do Sudoeste em Pato Branco seja o mais elevado da região, desde que, como se verá, essa cidade apresenta, entre outras qualificações, o da antiguidade na região. Dêsse modo, o caráter recente do povoamento regional não possibilita maiores relações demográficas entre cidade e região.

O caráter recente da vida urbana, aliado a uma intensa apropriação da zona rural por agricultores ávidos por uma gleba de 1 ou 2 colônias, não possibilita uma dominação fundiária por parte da cidade sobre o mundo rural, o que parece estar de acordo com a tradição colonial. Isto não exclui a existência de compra de terras por cidadãos, conforme se verificou no Registro de Imóveis de Pato Branco; em dois anos e meio (janeiro de 1966 a junho de 1968) cidadãos (comerciantes, industriais e, sobretudo, profissionais liberais), compraram o equivalente a 5% da superfície das propriedades rurais do município de Pato Branco. Pode ser que estejamos diante de uma tendência, em especial nas zonas de povoamento mais antigo, como em Pato Branco, onde já aparece u'a maior (muito relativa) concentração fundiária (ver mapa n.º 3). Mas a dominação fundiária cidadina não constitui senão um laço muito frouxo nessa região de povoamento colonial e recente, onde os capitais gerados pelas atividades urbanas são ainda muito incipientes.

Dêsse modo, nas atividades agrícolas e industriais as cidades do Sudoeste paranaense desempenham pequeno e inexpressivo papel na sua organização, ou como locais de produção. Igualmente, como centros de atração para a população regional desempenham papel bem insignificante.

Mas a expressiva densidade rural, advinda de uma ocupação de pequenos proprietários policultores, faz com que na vida de relações geradas pelo comércio e serviços, as cidades regionais assumam enorme importância. É através delas que se realizam as transações ligadas à coleta e expedição dos produtos agrícolas e ao consumo de produtos industrializados e de serviços. Não sendo centros que vivem da renda fundiária, e não possuindo expressiva atividade industrial, as cidades regionais estão voltadas muito mais para o comércio e a prestação de serviços, sendo ao mesmo tempo centros de coleta e expedição de produtos agrícolas e de distribuição de bens e serviços. É, sobretudo, através desses modos de relacionamento que o Sudoeste participa de um conjunto espacial mais amplo que encontra em Curitiba, Rio de Janeiro e São Paulo, os seus principais focos.

Essas relações ligadas às atividades terciárias geram uma densa rede de centros na região, refletindo a densidade do povoamento rural e também a densidade da vida de relações. Além de suas 24 sedes municipais, existem 57 vilas distribuídas em 22 municípios, e mais de 200 povoados. Considerando-se apenas os 81 centros que dispõem de função administrativa, encontra-se, em média, um centro para cada 143 quilômetros quadrados, quer dizer, cada centro acha-se distanciado um do outro, em média, cerca de 15 quilômetros. Mas, como se verá, o caráter recente dos centros da região repercute no modo de atuação dos mesmos, quando, através das atividades terciárias, entram em contato com a região e o mundo extra-regional.

Assim, no Sudoeste paranaense, região colonial recente, as relações entre cidade e região vão ser definidas, basicamente, através da coleta e expedição dos produtos agrícolas e da distribuição de bens e serviços.

II — O papel das cidades na coleta e expedição dos produtos agrícolas

○ SUDOESTE paranaense é uma importante região de produção agrícola. Ocupando apenas 6% do território do Paraná e concentrando pouco mais de 5% de sua população, no entanto, para os seus seis principais produtos da economia agrícola, a sua participação no conjunto estadual é bem mais expressiva: em 1966 o Sudoeste contribuiu com 13% do feijão e do milho produzidos no Paraná, que era o 1.º e 3.º produtor nacional respectivamente. Sua produção de trigo atingiu a 21% e a de soja a 35% do total paranaense (2.º produtor do país em ambos os casos). Em relação ao fumo, em que o Paraná ocupava um modesto 6.º lugar, o Sudoeste contribuiu com 48% do total estadual (30 e 38). Finalmente o rebanho suíno regional representou, em 1965, 15% daquele que era o 2.º do país (31 e 37). O Sudoeste paranaense caracteriza-se quanto à produção agrícola por ser uma importante região policultora, produtora sobretudo de gêneros alimentícios.

Em função do tipo da produção regional, uma parte é consumida nas propriedades rurais, mas a simples comparação dos índices estaduais relativos à participação da região na população e na produção mostra que a parte relativa ao autoconsumo é menor que aquela comercializada. Entretanto, a relação consumo-comercialização varia de produto a produto, segundo os padrões de consumo da população, a sua utilização no sistema agrícola e o estímulo em produzir tal produto com finalidade primordial de comercialização.

QUADRO N.º 1

Percentagem da Produção Vendida em Relação à Produção Total para Alguns Municípios

PRODUTOS	PATO BRANCO	FRANCISCO BELTRÃO	DOIS VIZINHOS
Milho.....	20	16	29
Trigo.....	31	44	36
Arroz.....	67	36	24
Soja.....	51	45	71
Feijão.....	64	80	75

Produtos como o milho e o trigo são, em sua maior parte, consumidos nas propriedades rurais. No caso do milho, este constitui o alimento básico para a engorda dos suínos — o Sudoeste paranaense, como outras áreas coloniais do sul do país, tem sua economia fortemente marcada pela suinocultura, atividade que representa a principal fonte de renda para 44% dos colonos de Francisco Beltrão (2) e 41% daqueles de Pato Branco (3). O trigo é consumido sobretudo pela população rural que utiliza uma “grande parte da produção para ser trocada por farinha de trigo, em moinhos coloniais, onde cada três sacos do produto colhido são trocados por dois de farinha” (2). O mesmo acontece em relação ao arroz — 2,5% da produção estadual (30) — que, à exceção do município de Pato Branco, é consumido principalmente na

zona rural. A soja é parcialmente utilizada como pastagem ou como ração para o gado suíno, constituindo, porém, um produto majoritariamente comercializado. O feijão, ao qual se junta o fumo, em virtude de sua própria natureza, constituem os principais produtos agrícolas comercializados.

Seja pelo fato de haver produtos com alto percentual de comercialização, seja também pelo volume comercializado, a parte da produção que entra nos circuitos comerciais é muito importante. O Sudoeste paranaense é, pois, uma região onde a comercialização dos produtos agrícolas aparece de modo muito intenso, graças ao volume e à variedade de produtos regionais oferecidos ao comércio.

Tal intensidade de comercialização, geradora de fortes relações intra-regionais, constitui não só um dos aspectos fundamentais das relações cidade-campo no Sudoeste, como também uma das bases mais importantes para a existência da vida urbana. Para se entender o papel das cidades na comercialização dos produtos da economia agrícola, é necessário, segundo DUGRAND (11: 165-194), analisar os mecanismos regionais da comercialização. Em seguida deve-se analisar as empresas regionais que se dedicam a essa atividade e, finalmente, verificar os tipos de centros de comercialização.

1 — OS MECANISMOS REGIONAIS DA COMERCIALIZAÇÃO

Retirada a parte do consumo a produção entra, mais cedo ou mais tarde, num circuito comercial, em cujo final se encontra o consumidor. Esse circuito pode se traduzir em relações entre produtor e consumidor, produtor, distribuidor-varejista, consumidor, ou, então, de um extremo ao outro do circuito podem aparecer outros intermediários que se encarregam de beneficiar a produção ou apenas de revendê-la a outros intermediários. Num circuito dessa natureza, o preço final do produto pago pelo consumidor resulta de acréscimos sucessivos sobre o valor da produção: esses acréscimos que, em grande parte, se traduzem em lucros, constituem não só uma das razões de ser dos intermediários, citadinos em sua quase totalidade, mas também representam uma forma de drenagem da cidade sobre o campo.

Esse tipo de circuito constitui o modo fundamental de comercialização dos produtos da economia agrícola do Sudoeste paranaense. Para se compreender os mecanismos regionais da comercialização, se faz necessário conhecer a incapacidade do mundo rural em expedir a sua produção e, em seguida, analisar os tipos de intermediários e compradores que atuam regionalmente.

A) *A Incapacidade do Mundo Rural em Expedir a sua Produção.*

Essa incapacidade deve-se basicamente a dois fatores: a microvenda da produção e a ineficiência das cooperativas regionais.

a) a microvenda da produção

Já se viu que o Sudoeste é uma região policultora, e este caráter se aplica a todos os seus municípios. À exceção do fumo, onde a produção está concentrada em mais de 50% em três municípios vizinhos, Pérola do Oeste, Planalto e Capanema (30), não existem especializações locais marcantes para qualquer produto importante. Essa característica se aplica também ao nível das propriedades rurais: todas são policultoras, criadoras de suínos e produtoras de "cereais", em escala variável, é verdade, mas sem que jamais um produto imprima um caráter monocultor a qualquer propriedade.

Quadro n.º 2: Percentagem das Propriedades de Alguns Municípios que Cultivam ou Criam:

MUNICÍPIOS	MILHO	FELJÃO	SOJA	TRIGO	SUÍNOS
Dois Vizinhos.....	99,7	94,3	34,8	55,2	90,9
Francisco Beltrão.....	98,3	100,0	20,0	85,8	98,3
Pa to Branco.....	100,0	94,9	43,8	91,0	100,0

FONTE: Escritórios Locais da ACARPA — 1966-1968.

A exceção da soja, cultura introduzida recentemente e que passou por grande expansão em 1968, os demais produtos estão presentes na grande maioria, senão na totalidade das propriedades rurais. Essa multiplicidade de produtos revela a finalidade da utilização da terra que é, em última análise, de atender às necessidades da família, seja através do consumo de parte da produção, seja servindo-se da parte comercializada para a obtenção de bens de consumo industrializados: não se trata, portanto, de uma agricultura de especulação comercial.

Ora, nessa policultura realizada em pequenas propriedades, com trabalho familiar e dentro de um sistema de rotação de terras, é muito pequena a área dedicada anualmente à lavoura e à suinocultura — 30% da área das propriedades para o conjunto da região (45) — resultando numa microprodução de cada produto por unidade fundiária. Retirada a parte relativa ao consumo, a parte que cada colono coloca no circuito comercial é muito pequena.

Quadro n.º 3: Produção e Comercialização Média de Suínos. Exemplo de Francisco Beltrão.

PROPRIEDADES SEGUNDO OS GRUPOS DE ÁREA — HA	NÚMERO MÉDIO DE CABEÇAS POR PROPRIEDADE	VENDA DE SUÍNOS — % DAS PROPRIEDADES QUE VENDERAM			
		Nenhuma cabeça	1—10 cabeças	11—20 cabeças	Mais de 20 cabeças
0 — 10	11,5	39,4	42,4	6,1	12,1
10,1 — 20	21,7	28,1	40,6	18,8	12,5
20,1 — 50	37,5	16,3	38,8	10,2	34,7
+ — 50	79,0	—	25,0	—	75,0

FONTE: Escritório Local da ACARPA — 1966-1967.

Como se pode observar, o número médio de cabeças criadas nas propriedades com área até 50 ha é pequeno; além disso cerca de 40% dessas propriedades vendem até 10 cabeças por ano, refletindo um baixo índice de desfrute do rebanho, sobretudo naquelas com áreas entre 10,1 e 50 hectares. Apenas as propriedades com área superior a 50 ha criam, em média, um número elevado de cabeças, vendendo majoritariamente mais de 20 suínos por ano. Entretanto 89% dos suínos comercializados são provenientes das propriedades com área inferior a 50 ha (2). Assim, parte ponderável dos suínos vendidos o são através de transações que envolvem um número pequeno de cabeças, não sendo suficiente para

completar a carga de um caminhão usualmente utilizado nesse tipo de transporte, que leva de 65 a 80 cabeças em cada viagem.

O mesmo se pode dizer em relação aos “cereais”, cada colono colocando à venda um volume médio muito pequeno. Para os municípios de Pato Branco, Francisco Beltrão e Dois Vizinhos (Quadro anexo n.º 2) esse volume variou no período 1966-67 do seguinte modo: 16 a 27 sacos de 69 kg de feijão, 4 a 18 sacos de soja, 7 a 13 sacos de trigo e 28 a 57 sacos de milho. Do mesmo modo que em relação aos suínos, verifica-se que o volume colocado à venda varia segundo a área da propriedade: assim, em Francisco Beltrão, para uma média de 21 sacos de feijão comercializados por propriedade, aquelas com área até 10 ha comercializam 13,5 sacos, enquanto naquelas de 10,1-20 ha o número ascende a 17,5 sacos; as que possuem área entre 20,1 e 50 ha vendem em média 25 sacos, e as de área maior que 50 ha comercializam em média 69 sacos. Em resumo, 89% do feijão comercializado saiu das propriedades com área inferior a 50 ha, resultando de transações que envolvem em média de 13,5 sacos a 25 sacos, quer dizer, de 0,8 a 1,5 toneladas, não perfazendo a carga de um pequeno caminhão com 3,5 toneladas de capacidade.

Assim, o volume de produtos que entra nos circuitos comerciais, importante globalmente, resulta da soma de microproduções colocadas à venda. Independentemente do desconhecimento do funcionamento do mercado de produtos agrícolas, os colonos microprodutores não possuem transporte próprio para encaminhar a sua produção para fora da região — em Dois Vizinhos, por exemplo, para cerca de 3 500 propriedades há apenas 10 caminhões, pertencentes, em sua totalidade, aos proprietários com mais de 50 ha (1) — nem suportam o frete de um caminhão para transportar a sua pequena produção. Assim, é muito insignificante a expedição da produção rural pelos produtores, resultado da microvenda de “cereais” e suínos que os colonos realizam.

b) a ineficiência das cooperativas.

Essa incapacidade de caráter estrutural, no entanto, poderia, de certa forma, ser compensada pela atuação de cooperativas dos colonos. No entanto, numa região de povoamento muito recente, onde as obras e instituições dos homens foram recém-implantadas, o cooperativismo, símbolo de estabilidade e de força do mundo rural, tem lugar muito secundário entre as instituições regionais. Os colonos do Sudoeste não trouxeram ou ainda não puderam implantar essa instituição, que nas zonas de origem, no Rio Grande do Sul, não só ocorre em número elevado (6: carta VI-5), como é eficiente na industrialização e comercialização dos produtos rurais, sobretudo os suínos (22:337). No Sudoeste paranaense existem apenas seis cooperativas que fundamentalmente apenas comercializam a produção de seus associados: localizam-se em Mariópolis, Barracão, Pérola do Oeste, Pato Branco, Verê e Francisco Beltrão, sendo estas duas as mais importantes cooperativas da região.

Essas cooperativas congregam um número pequeno de associados, como são exemplos as de Francisco Beltrão e a de Verê: a primeira congrega cerca de 15% dos agricultores de Francisco Beltrão e 10% daqueles de Eneas Marques, os dois municípios onde a sua atuação é mais importante; a segunda concentra 25% dos agricultores de Verê. A essa pequena participação de produtores junta-se ainda uma fraqueza comercial. A cooperativa de Verê, por exemplo, contribui com 33% da soja que aquele município enviou para a IOSSA de Pato Branco, e cerca de 40% da soja por ela comercializada foi negociada com atacadistas de

Pato Branco e Guarupava, que se encarregaram de revendê-la. Apesar de efetuarem vendas de trigo e feijão aos órgãos governamentais que compram através do Banco do Brasil S.A., essas cooperativas não são muito capazes de colocar os produtos que concentram diretamente no mercado consumidor. Trata-se, portanto, de pequenas e pouco eficientes cooperativas.

Microvenda dos produtos da economia agrícola e ineficiência das cooperativas regionais vão ser as responsáveis, portanto, pela incapacidade do mundo rural em expelir a sua produção. Essa fraqueza do campo é, antes de tudo, o fator de que se aproveitam as cidades para atuarem na comercialização dos produtos agrícolas.

B) *Os Tipos de Intermediários e Compradores*

Um estudo sobre a comercialização pode ser focalizado segundo três aspectos, que não são de todo inseparáveis. O estudo da comercialização, segundo as mercadorias (feijão, trigo, suínos, etc.); o estudo das instituições que participam da comercialização (atacadistas, agentes, varejistas); e, finalmente, o terceiro analisa as funções desempenhadas na comercialização (função de compra, venda, transporte, financiamento, informações de mercado, etc.) (13:14-18). Ora, numa região policultora, onde cada produto é comercializado simultaneamente por várias instituições que desempenham funções variadas, é preferível analisar os mecanismos regionais da comercialização, segundo a ótica das instituições. Além do mais, estas colocam em pauta a questão da localização das empresas (cidades regionais, cidades extra-regionais), podendo traduzir melhor o papel das cidades na comercialização.

Tôdas as cidades, vilas e povoados do Sudoeste paranaense constituem mercados de coleta e expedição dos produtos da economia agrícola. Ao lado desses numerosos centros coexiste, em plena zona rural, uma infinidade de minúsculos estabelecimentos comerciais isolados, dispersos ao longo das estradas principais, secundárias e "linhas" coloniais, que também participam da comercialização. Essa multiplicidade de centros e pontos de comércio da produção rural não coincide, como ocorre em outras regiões agrícolas, com locais de beneficiamento da produção que, via de regra, é beneficiada fora da região: essa multiplicidade reflete certamente a intensidade de comercialização, mas antes de tudo é um reflexo da pulverização da oferta de produtos rurais, resultado da microprodução dos colonos.

Ora, essa infinidade de locais de comércio correspondente a uma gama muito variada de instituições (intermediários e compradores) que se diferenciam entre si pela dimensão econômica da empresa que possuem ou em que trabalham, pelas relações que mantêm com os colonos entre si, e por sua localização espacial. Pode-se falar mesmo numa hierarquia de instituições, correspondendo, de certa forma, às etapas de circulação e comercialização dos produtos rurais. Os tipos de intermediários e compradores que atuam no Sudoeste paranaense são os seguintes: os colonos comissionados, os bodegueiros, os atacadistas expedidores-distribuidores, os motoristas de caminhão, os atacadistas reexpedidores, as organizações varejistas, as empresas industriais e os órgãos governamentais. Convém analisar em separado a atuação de cada um desses intermediários e compradores.

a) os colonos comissionados e bodegueiros

A primeira etapa do circuito de comercialização é, via de regra, cristalizada em dois intermediários que vivem na zona rural, não haven-

do, pois, a participação dos cidadãos. Trata-se do colono comissionado e do bodegueiro, espalhados em toda a zona rural.

O colono comissionado é geralmente um agricultor com situação econômica acima do normal, empregando, em alguns casos, mão-de-obra assalariada (peões) em sua propriedade rural. Conhecendo tanto os colonos seus vizinhos como o comerciante da cidade mais próxima, na época da safra, trabalha com base em comissão, comprando produtos rurais em nome do comerciante cidadão. Seu papel no processo de comercialização é reduzido, pois a primeira etapa do circuito é dominada amplamente pelo bodegueiro.

A "bodega", "bolicho" ou "venda" constitui a menor célula do comércio regional. Instalado em plena zona rural e conhecedor profundo dos hábitos dos colonos e das condições de produção local, pois geralmente possui uma pequena propriedade rural, o bodegueiro é um intermediário de confiança do colono. Para a sua "bodega", dotada de um pequeno galpão ou depósito, aflui a maior parte da produção de "cereais" e um certo número de suínos da região. Assim, em Francisco Beltrão, 57% dos colonos realizam transações com bodegueiros locais (2), e tanto produzem menos, tanto suas transações serão realizadas desse modo.

Quadro n.º 4: Francisco Beltrão. Percentagem de proprietários segundo os grupos de área possuída, que mantém transações com bodegueiros.

GRUPO DE ÁREA (HA)	% DO NÚMERO DE PROPRIETÁRIOS
0 — 10	72
10,1 — 20	63
20,1 — 50	45
+ — 50	33

FONTE: Escritório Local da ACARPA — 1966-1967.

No município de Francisco Beltrão verifica-se, portanto, que apenas os proprietários com mais de 50 ha, que representam apenas 3,4% dos proprietários rurais, conseguem majoritariamente escapar desse primeiro intermediário, enquanto os que possuem menos de 20 ha (55,3% dos proprietários) realizam suas transações majoritariamente com bodegueiros locais. Em outros termos, 2/3 dos proprietários que mantém transações com esse tipo de intermediário são constituídos por colonos que possuem menos de 20 ha. Tal fato pode ser extrapolado para o conjunto da região, evidenciando a importância da atuação do bodegueiro e a dependência do pequeno colono face a esse tipo de intermediário.

Suas relações com os colonos se fazem na base da troca de produtos rurais por bens de consumo indispensáveis, sem haver, portanto, circulação monetária. Tal sistema, bastante generalizado no mundo rural brasileiro, no mundo colonial assume características de universalidade e perenidade, conforme assinala ROCHE (22: 312), tendo sido uma das instituições coloniais transplantadas do Rio Grande do Sul para o Sudoeste paranaense. Sua razão de ser está ligada à oposição entre um certo nível de consumo distribuído pelo ano inteiro, e uma microvenda realizada sobretudo num certo período, que não permite acumular reservas para o resto do ano. Essa troca se materializa na abertura de uma "conta-corrente" onde são anotados os bens de consumo que o colono

retira — “deve” — e os produtos rurais que são trazidos à “bodega” — “haver”. No fim da safra as contas são liquidadas.

As relações entre os colonos e a “bodega” não se limitam apenas a essas transações comerciais. Dotada de um pequeno salão, com algumas poucas mesas e cadeiras, a “bodega” é o ponto de reunião dos colonos, que aí vão saber as novidades, conversar e beber. É, portanto, mais do que um estabelecimento comercial, um foco de atração para os colonos.

As relações do bodegueiro com o mundo exterior são extremamente limitadas. Comercializando uma pequena produção — tal como ocorre com a pequena “bodega” da “linha” “Braço Forte” no município de Realeza, que mantém relações com apenas 12 famílias residentes na “linha” —, e não possuindo, via de regra, meio de transporte mecânico, o bodegueiro limita-se a levar a produção recolhida a um comerciante localizado na cidade mais próxima.

O bodegueiro depende basicamente do comerciante cidadão, o atacadista expedidor-distribuidor. Trabalhando geralmente na base da comissão, depois de entregar-lhe a produção rural, se abastece em bens de consumo, num montante equivalente à sua comissão, ou então recebe parte dessa comissão em dinheiro. Em alguns outros casos, o bodegueiro pode ser apenas o “armazenador” da produção dos colonos que procuram vendê-la a um comerciante cidadão, ganhando então uma pequena comissão por saco armazenado, ou então, no caso de possuir um pequeno veículo, não só cobra o frete dos colonos para transportar a sua produção, ao comerciante cidadão, como dele recebe a sua comissão. Em realidade, os bodegueiros constituem a rede de coleta dos atacadistas expedidores-distribuidores. Desde que consiga formar um pequeno capital e obter um caminhão, o bodegueiro passa a se livrar do comerciante da cidade, procurando, ele próprio, encaminhar o maior volume de produtos que concentra para fora da região. Passa a ser então um atacadista expedidor-distribuidor.

b) os atacadistas expedidores-distribuidores

Do mesmo modo que os bodegueiros, os atacadistas expedidores-distribuidores localizam-se no Sudoeste paranaense, onde possuem suas sedes sociais. Raras são as empresas expedidoras extra-regionais que atuam diretamente na região ou através de filiais, como é o caso da firma A Mantiqueira Indústria e Comércio Ltda., empresa gaúcha de São Pedro do Sul que possui duas filiais no município de Realeza, uma na cidade e outra na vila de Marmelândia. A expedição de produtos da economia agrícola para fora da região é, antes de tudo, uma atividade predominantemente realizada por empresas regionais.

Os atacadistas expedidores-distribuidores localizam-se em todas as sedes municipais, mas também em vilas, como são exemplos aqueles de Nova Prata (Salto do Lontra), Vista Alegre (Coronel Vivida), Vila Paraíso (São João) e Cristo Rei (Capanema), e em povoados como Passo da Pedra (Pato Branco), Pio X (São Jorge do Oeste). Essa pluralidade de localização reflete a dimensão econômica desses atacadistas, destacando-se aqueles de Francisco Beltrão e Pato Branco que realizam maior volume de compras, seguidos daqueles localizados nas outras sedes municipais, e finalmente daqueles situados em vilas e povoados. Apesar dessa diferenciação, esses atacadistas são autônomos entre si, apresentando também várias características comuns.

Foto 2 — Vista da filial da Exportadora de Cereais Paranaense S/A, localizada em Planalto. Trata-se de um típico estabelecimento atacadista expedidor-distribuidor, observando-se, à direita, a entrada para o setor de distribuição de bens de consumo, e, à esquerda, a do armazém de produtos da terra, Coletados do mundo colonial.

(Foto Setor de Geografia Urbana)



Sua entrada no circuito comercial se faz numa segunda etapa quando realiza transações com os elementos de sua rede de coleta, os bodegueiros (qualquer firma de Capanema, por exemplo, mantém transações com cerca de 50 bodegueiros), mas é comum que mantenha transações diretas com os colonos, transformando-se assim no primeiro intermediário.

Tanto com os bodegueiros como com os colonos suas transações são, em grande parte, feitas na base da troca de produtos da economia agrícola por bens de consumo, e para isto o atacadista expedidor-distribuidor possui amplo armazém dividido basicamente em duas seções: numa localiza-se a parte de venda de bens de consumo e artigos para as atividades rurais, e em outra o depósito de produtos da colônia. Esse comerciante é, portanto, um atacadista expedidor-distribuidor para o mundo rural, mas também um varejista para os cidadãos. Juntamente com os bodegueiros constituem os comerciantes regionais típicos, compradores de milho, soja, feijão, arroz, fumo e suínos, e distribuidores de uma gama muito variada de bens de consumo.

Ao contrário dos bodegueiros, que basicamente dependem desses atacadistas, o papel que estes desempenham na comercialização é muito mais importante, seja pelo volume de compras que efetuam, seja porque fazem a expedição dos produtos rurais para fora da região. Mas nesse mundo colonial constituído de microprodutores a concentração e expedição dos produtos rurais leva o atacadista a desempenhar múltiplas funções dentro do quadro regional de produção, envolvendo bodegueiros, mas sobretudo os colonos produtores e consumidores.

O atacadista expedidor-distribuidor é um fornecedor de sacaria e de sementes selecionadas adquiridas em órgãos governamentais especializados (milho, feijão e trigo), em empresas industriais (soja e fumo) e através de comerciantes extra-regionais (feijão sobretudo), que serão trocadas por sementes comuns ou então vendidas com pagamento posterior. Em alguns casos o atacadista expedidor-distribuidor chega mesmo a emprestar implementos agrícolas para os trabalhos da terra, exercendo em ambos os casos uma função de incentivo à melhor produção. É muito freqüente também garantir aos colonos o pagamento de serviços hospitalares e a compra de remédios que os colonos utilizam ou são impelidos a realizar. Neste caso, o sistema usual é o do "vale" ou o pagamento imediato ao hospital ou à farmácia, ficando o colono com dívidas para com o atacadista. Também desempenha funções relacionadas ao crédito, seja fornecendo avais nos quais os colonos empenham a futura produção ao comerciante, seja, em casos extremos, emprestando dinheiro diretamente aos colonos, desempenhando então a função de banqueiro.

Finalmente, como no caso dos bodegueiros em relação aos colonos, ambos possuem "conta-correntes" com os atacadistas expedidores-distribuidores.

buidores, através dos quais são realizadas uma grande parte das transações. Em realidade verifica-se, via de regra, um empenho da produção. Assim, de agosto a novembro, o período no qual, em todo o Sudoeste, os colonos estão dedicados aos trabalhos de plantio dos "cereais", quando só há a vender uma pequena parte do milho e algumas cabeças de porcos, os colonos compram alguns bens de consumo essenciais para pagamento na safra. Nesse período, que se estende de dezembro a julho, os colonos podem comprar parcialmente a dinheiro, mas a sua dívida já está estabelecida e tende mesmo a se ampliar. Ora, a essa dívida juntam-se aquelas ligadas à obtenção de sementes, às possíveis contas pagas ao hospital ou à farmácia, ao empréstimo em dinheiro, ou às dívidas de favores relacionadas à obtenção de crédito bancário. Moralmente, os colonos se sentem na obrigação de vender a sua produção ao comerciante que lhe financiou durante o ano, sujeitando-se aos preços que lhe são impostos. Assim, ao ser encaminhada a produção para o atacadista-expedidor, em muitos casos os colonos não fazem mais que pagar as dívidas já contraídas.

Essa situação em que os colonos se encontram, no início de um circuito de comercialização, onde vende a atacado seus produtos rurais, pagando ainda os impostos e o frete — da região a Curitiba o custo do frete incide em 20-25% do valor nominal da venda do feijão — e no final de outro circuito, o da distribuição, onde compra no varejo produtos industrializados, é sem dúvida nenhuma uma situação geral. No Sudoeste paranaense, como em outras regiões, a concentração dessas duas funções, a de compra e a de venda, por parte dos atacadistas regionais, constitui uma das principais fontes de renda para as cidades e a principal forma de dominação citadina sobre o mundo rural.

Concentrada a produção, os atacadistas-expedidores-distribuidores tratam de encaminhá-la para fora da região. O destino dos diversos produtos rurais não é o mesmo, variando não só quanto aos locais para onde são encaminhados, como também quanto aos tipos de compradores.

Em relação ao feijão preto, alguns atacadistas-expedidores-distribuidores utilizam representantes no Rio de Janeiro, ou aí vendem diretamente a grandes atacadistas. Essas transações não só são realizadas parcialmente, como também não constituem a forma dominante de venda desse produto. Tampouco são usuais as vendas a atacadistas gaúchos ou às organizações varejistas cariocas com filiais de compra localizadas em Curitiba. O normal é a venda de feijão aos atacadistas de Curitiba que se encarregam de revendê-lo na metrópole carioca principalmente. No caso do milho, cuja comercialização, como já se viu, relaciona-se aos excedentes do consumo regional, vários são os tipos de compradores localizados em diversos pontos: fábricas de rações (SADIA em Concórdia, SOCIL em Curitiba), frigoríficos (Perdigão em Videira, Jensen em Blumenau), atacadista de Curitiba e principalmente de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, moinhos de fubá, cooperativas e criadores catarinenses e gaúchos. Além de uma pequena expedição em direção à zona do Alto Uruguai no Rio Grande do Sul, a soja é negociada sobretudo com as indústrias de óleo, tais como a FANADOL de Curitiba, a INCOPAR de Ponta Grossa, a Gener de São Miguel do Oeste e, a partir de 1968, com a IOSSA de Pato Branco, mas também com firmas exportadoras localizadas em Curitiba, principalmente, e Foz do Iguaçu. O arroz é vendido, sobretudo no varejo, pelos próprios atacadistas ou por varejistas menores, sendo pequena a parte expedida para o Rio de Janeiro.

Como se pode verificar, os atacadistas regionais limitam-se a expedir os produtos agrícolas que concentram para empresas localizadas nos

três Estados sulinos. A expedição de "cereais" para fora da região, que constitui domínio das empresas regionais, onde não há praticamente concorrência com firmas extra-regionais, constitui também o ponto final da participação dessas empresas no circuito comercial. Elas não são capazes de vender seus produtos diretamente em São Paulo e no Rio de Janeiro, os principais centros industriais e consumidores do país, ou no exterior, possibilitando a participação de outros intermediários no circuito comercial que apenas iniciam.

No caso dos suínos, ao contrário, os atacadistas-expedidores-distribuidores do Sudoeste vendem seus porcos, sobretudo em São Paulo, tendo menor importância as transações realizadas em Curitiba, União da Vitória, Videira, Concórdia e Frederico Westphalen, cidades que possuem frigoríficos, ou Ponta Grossa, que possui ainda mercado atacadista de suínos vivos ("mangueiras"). * Em São Paulo, os suínos são negociados nas "mangueiras" com numerosos "marchantes" possuidores de pequenos frigoríficos-abatedores (Frigorífico Jandira S.A., Frigorífico Itapeerica S.A., Indústria e Comércio de Suínos Guarulhos, etc.). Esses frigoríficos-abatedores produzem banha, alguns ainda produzem salamaria, mas atuam, fundamentalmente, como atacadistas aprovizionadores, vendendo as "carcaças" dos suínos aos açougues de São Paulo, tal como ocorre com o Frigorífico Jandira S.A. que aproviziona cerca de 400 açougues de carne suína verde.

Ora, a venda de suínos vivos nas "mangueiras" de São Paulo está longe de representar um aspecto positivo da criação de porcos e de sua comercialização. Ao contrário, reflete a fraqueza de um mundo rural criador de porcos do tipo banha, e com justa fama de ser portador de doenças, ** com repercussões negativas na comercialização. De um lado, os grandes frigoríficos, como o de Concórdia (SADIA), pouco se interessam em comprar suínos na região, visto que dão preferência aos suínos do tipo carne, com os quais se preparam produtos de salamaria de melhor qualidade. Estando, por outro lado, o mercado de banha em diminuição devido à concorrência dos óleos vegetais, não resta aos atacadistas regionais senão vendê-los nas "mangueiras" por um preço altamente oscilante, sujeitando-se ainda aos graves riscos do transporte de suínos vivos até São Paulo, situado à cerca de 1 000 quilômetros da região (perda de peso dos suínos, morte, acidentes na estrada).

Como se vê, é na comercialização dos suínos que a concorrência com outros intermediários é menor, localizando-se esses outros intermediários, sobretudo na própria região do Sudoeste. Mas é conveniente saber, desde já, que, se em relação aos "cereais", se verifica a concorrên-

* A "mangueira" é um local onde os suínos, provenientes das mais diversas regiões criadoras do sul do país, são reunidos e negociados. Em princípio, a "mangueira" não funciona como um empresa intermediária, mas apenas presta serviço aos vendedores de suínos (descanso e alimentação dos suínos, pousada para os motoristas dos caminhões) e aos vendedores e compradores (oferecendo o ponto de concentração e realização dos negócios), cobrando aos vendedores uma taxa mais ou menos fixa pelos serviços prestados. No caso das "mangueiras" de São Paulo, em 1969, eram apenas duas, localizadas a 18 e 22 km da capital, no município de Taboão da Serra. Pertencem a pessoas que possuem interesses no abate de suínos e entre seus sócios encontram-se pessoas de Pato Branco e São Lourenço do Oeste que, anteriormente a 1960, dedicavam-se à expedição de suínos do Sudoeste paranaense e Oeste catarinense.

** Em Francisco Beltrão, por exemplo, segundo a ACARPA (2), apenas 5,4% dos criadores de suínos possuíam criações de *Duroc-Jersey* e *Landrace*, com características raciais bem definidas: constituem essas raças aquelas destinadas à criação de suínos para carne. A alimentação desse rebanho predominantemente composto por animais provenientes de cruzamentos de raças nacionais em elevado estágio de degeneração, é feita predominantemente com alimentos ricos em hidratos de carbono (sobretudo milho), sendo pequeno o número de criadores que fornecem farinha de carne (12,1%) ou sal mineral (30,7%) aos suínos. Assim, por questões de raça e de alimentação os suínos são do tipo banha. Acresce ainda que, por deficiência das instalações, os suínos apresentam precário estado sanitário, sendo bastante elevado o índice de doenças como o paratifo (ocorrência em 42,8% das propriedades), pneumoenterite (71,4%) e a "pipoca", esta impedindo a utilização da carne suína para fins alimentares (cisticercose).

cia de firmas extra-regionais dentro da própria região, os atacadistas regionais, praticamente, não estão excluídos do circuito de comercialização que se inicia regionalmente.

c) os motoristas de caminhão

Outra instituição que participa da comercialização dos produtos rurais do Sudoeste paranaense é constituída pelo motorista de caminhão. Do ponto de vista de sua localização, êsses intermediários localizam-se extra-regionalmente, e nesse caso exercem concorrência aos atacadistas-expeditores-distribuidores da região; entretanto existem outros que se localizam regionalmente. Tanto um como o outro podem atuar de dois modos: ou são prepostos de firmas comerciais, ou então, dispõem de capital, comprando por conta própria (23).

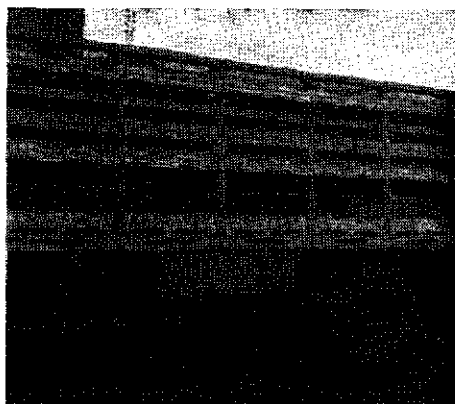
Os proprietários de caminhão de fora da região, conhecidos pelos atacadistas regionais como "picaretas" são, via de regra, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. Como o fluxo emigratório proveniente dêsses dois Estados, em direção ao Paraná, em especial para a zona localizada entre os vales dos rios Piquiri e Iguaçu, prossegue ativamente, os motoristas, que efetuam a mudança dos colonos, na volta garantem o frete de retôrno, penetrando na zona rural e comprando diretamente aos colonos vários produtos, em especial o milho, produto que fornece grande margem de lucro quando vendido no Rio Grande do Sul (21:25).

Na própria região do Sudoeste essa instituição é também bastante generalizada, assumindo duas formas. Uma delas é constituída pelos próprios atacadistas expeditores que, paralelamente aos negócios que realizam, atuam também como "puxadores de frete" dos produtos dos colonos, quando êstes possuem uma produção suficiente para carregar um caminhão (100-180 sacos); em outros casos a produção de 2-3 colonos é expedida dêsse modo, sendo negociada pelo chofer de caminhão que atua como um preposto dos produtores. Mas é preciso ter em conta que essa forma de atuação constitui, freqüentemente, um modo disfarçado de compra e revenda, pois os "puxadores de frete" garantem um preço aos colonos, e tentam vender a produção a um preço maior, levando a diferença.

O tipo regional mais caracterizado de chofer de caminhão é constituído pelo "porcadeiro", possuidor de um caminhão adaptado ao transporte de suínos e de um chiqueirão onde os porcos ficam instalados antes de serem expedidos, sendo bastante comum possuir criação ou engorda de suínos. Como no caso anterior, os "porcadeiros" não se apropriam da mercadoria, mas apenas cobram o frete dos colonos e lhes garantem um preço, vendendo os porcos em nome dos colonos e tentando, naturalmente, obter um preço superior ao combinado. Não possuindo armazém de venda de bens de consumo, seus negócios são realizados exclusivamente a dinheiro, sem ter, no entanto, necessidade de possuir elevado capital de giro, pois o pagamento aos colonos se faz após a venda dos suínos em São Paulo. Poucos são aquêles que trabalham como comissionados dos grandes frigoríficos, trabalhando geralmente por conta própria: concorrente regional do atacadista expedidor, sua situação econômica-financeira é precária, pois vive básicamente dêsse negócio, arriscando a se "quebrar", dada a instabilidade dos preços de suínos vivos nas "mangueiras" de São Paulo e aos já referidos riscos decorrentes da viagem.

Foto 3 — Caminhão típico utilizado no transporte de suínos, principal produção animal da região. (Sudoeste Paranaense)

(Foto Setor de Geografia Urbana)



d) os atacadistas reexpedidores

Ao contrário dos atacadistas expedidores-distribuidores, os atacadistas reexpedidores localizam-se extra-regionalmente, em Curitiba sobretudo, mas também no Rio de Janeiro, onde possuem suas sedes sociais. Sua entrada no circuito comercial se faz, via de regra, na terceira etapa, sendo menos freqüente suas transações com cooperativas e colonos. A atuação dessas firmas se faz, sobretudo, em relação ao feijão prêto, mas também em relação à soja e ao milho. No caso das firmas localizadas em Curitiba, as principais compradoras dos atacadistas expedidores-distribuidores do Sudoeste, seu papel fundamental e tradicional é, em relação ao feijão prêto, a reexportação de quantidades maciças para o Rio de Janeiro, centro consumidor e redistribuidor, e nesse caso seus clientes são os atacadistas aprovizionadores que revendem aos varejistas. Em relação à soja e ao milho, seus clientes são as fábricas de óleo vegetal, como a FANADOL de Curitiba, ou os mercados externos, sendo tais produtos exportados pelo pôrto de Paranaguá. Nesse último caso o circuito comercial prossegue no exterior, enquanto no caso dos óleos vegetais, o circuito assume as formas de distribuição de produtos industriais.

Como no caso dos atacadistas expedidores-distribuidores, algumas dessas firmas como a Glitz S.A. Indústria Exportação Importação, por exemplo, possuem em Curitiba amplo setor atacadista de distribuição de bens de consumo freqüentes. Dêsse modo participam, ainda que muito parcialmente, da cadeia de compra dos produtos rurais e distribuição de bens de consumo que aí se inicia, passando pelo atacadista expedidor-distribuidor e pelo bodegueiro antes de atingir o colono produtor-consumidor. Mais do que uma simples participação no circuito comercial, essas emprêsas reexpedidoras, como a já citada Glitz S.A. e a Cerealistas Agrícolas Towalski, atuam efetivamente na zona de produção, através da distribuição de sementes selecionadas ou de novas variedades de milho, soja e feijão, visando melhorar a qualidade da produção que mais tarde irão comprar. Essa distribuição se faz através do atacadista expedidor e do bodegueiro, ou então diretamente através de colonos líderes em suas comunidades rurais. Cita-se como exemplo o feijão "berabinha", de grande aceitação no Rio de Janeiro, cuja introdução no Sudoeste se deve em parte à ação dêsses atacadistas.

A importância da atuação dêsses intermediários aparece não só pelo volume de negócios que realizam, como pelo fato de possuírem ramificações, tanto na zona de produção como no mercado consumidor. No Sudo-

este possuem filiais, postos de compra e agentes, êsses comissionados, encarregados de apenas efetuarem compras na região. Êsses postos e agentes são visitados na época da safra por inspetores, empregados dos atacadistas reexpedidores, que aí procuram não só avaliar a produção, como também realizar negócios. Outras firmas chegam mesmo, através de filiais ou subsidiárias, a desempenhar papel de atacadista expedidor-distribuidor, possuindo, na região ou nas suas proximidades, armazéns de distribuição de bens de consumo, mantendo relações diretas com bodegueiros e colonos, exercendo, dêsse modo, concorrência às empresas regionais. São exemplos as firmas Libardoni & Cia. Ltda. de São Lourenço do Oeste, que controla totalmente a Mercantil Paranaense de Cereais localizada em Curitiba, e que atua nos municípios de Vitorino e Renascença, e a Exportadora de Cereais Paranaense, sediada em Curitiba e com filial em Planalto. Essa firma não só foi responsável pela colonização de parte do citado município, como também exporta soja diretamente para o exterior.

No Rio de Janeiro êsses atacadistas possuem filiais de venda — Glitz S.A. — firmas de representação própria através de subsidiária — Mercantil Paranaense de Cereais — ou então, utilizam os serviços de representantes, o que lhes possibilitam, não só uma atualização constante nos preços dos “cereais”, como também uma importante participação na formação do preço, graças ao volume de produtos que concentram.

Recentemente êsses atacadistas psasaram a influir diretamente na distribuição varejista, lançando produtos como o feijão já empacotado em sacos plásticos de um e dois quilos, dotado de marca registrada própria. São exemplos as firmas Glitz S.A., Mercantil Paranaense de Cereais e Comércio de Cereais Centa, que possuem seção de limpeza, classificação, expurgo, imunização e empacotamento em Curitiba. Paralelamente à distribuição aos atacadistas aprovionadores, os atacadistas reexpedidores distribuem o feijão às organizações varejistas e, graças à venda do produto empacotado, passaram a distribuí-lo através de representantes e filiais localizados nos principais centros urbanos fluminenses, capixabas e da zona da Mata mineira, transformando-se assim em atacadistas aprovionadores.

Dêsse modo, a reexpedição e o aprovionamento de feijão prêto escapa do campo de ação dos atacadistas expedidores regionais, sendo realizada por firmas extra-regionais. Êsse fato, como se verá, tem graves conseqüências sôbre a economia regional.

e) as organizações varejistas

As organizações varejistas caracterizam-se por possuírem uma rede de estabelecimentos filiais, que distribuem uma gama muito variada de produtos diretamente ao consumidor. Sua localização também é extra-regional e em relação ao Sudoeste é uma firma do Rio de Janeiro que participa do processo de comercialização. As Casas Sendas Comércio e Indústria S.A., possuidora de grande rede varejista de produtos alimentares na metrópole carioca, possui em Francisco Beltrão, desde o período da safra de 1967-1968, uma filial de compra subordinada à filial de Curitiba, onde se encontram as seções de armazenamento e beneficiamento do feijão comprado no Paraná. Comprando grande quantidade e variedade de um mesmo produto, uma firma como essa procura escapar à ação dos atacadistas reexpedidores e aprovionadores, instalando filial na zona de produção.

As relações dessa filial de Francisco Beltrão com a região se fazem, sobretudo, através dos atacadistas expedidores-distribuidores, mas tam-

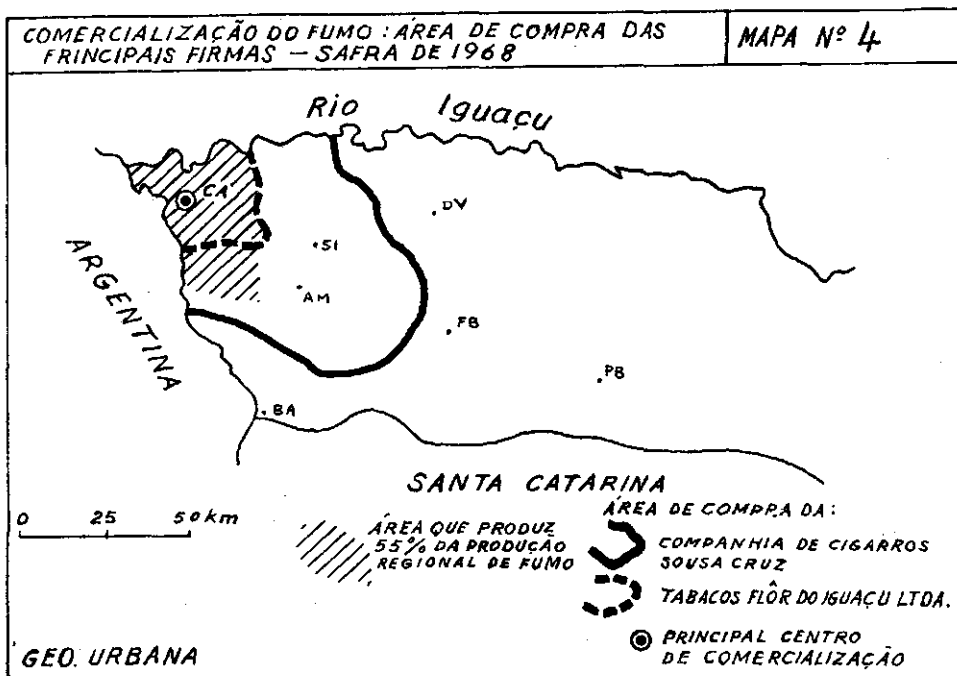
bém através de alguns colonos que conseguem assim vender a sua produção diretamente ao varejista. Para o atacadista expedidor-distribuidor é uma oportunidade de se livrar do atacadista reexpedidor, como também de se tornar provedor.

A atuação de uma organização varejista na própria zona de produção vem acrescentar outra possibilidade e opção para os atacadistas regionais realizarem seus negócios, sem que, no entanto, suas relações com os colonos produtores sejam modificadas.

f) as empresas industriais

Do ponto de vista da comercialização dos produtos da economia agrícola, a atuação direta de uma empresa industrial numa região pode ser realizada visando a dois objetivos. De um lado a empresa, através de filiais de compra e beneficiamento, ou simplesmente de compra, atua na região visando obter matérias-primas. Nesse caso, tecnicamente a empresa industrial desempenha o papel de atacadista expedidor ou reexpedidor, enviando para outro estabelecimento, localizado fora da região, a matéria-prima bruta ou beneficiada. Mas a matéria-prima pode ser industrializada regionalmente e, nesse caso, a região se transforma no ponto final do circuito comercial de produtos rurais, mas também no ponto inicial de outro circuito, o de produtos industrializados acabados ou semi-acabados.

A atuação de empresas industriais no Sudoeste se faz, predominantemente, através da compra de matérias-primas por firmas extra-regionais que ali mantêm filiais e postos de compra comissionados. Essa atuação envolve diversos produtos como o fumo, os suínos e a soja, mas, nesse último caso, a industrialização é realizada parcialmente na própria região desde 1968.



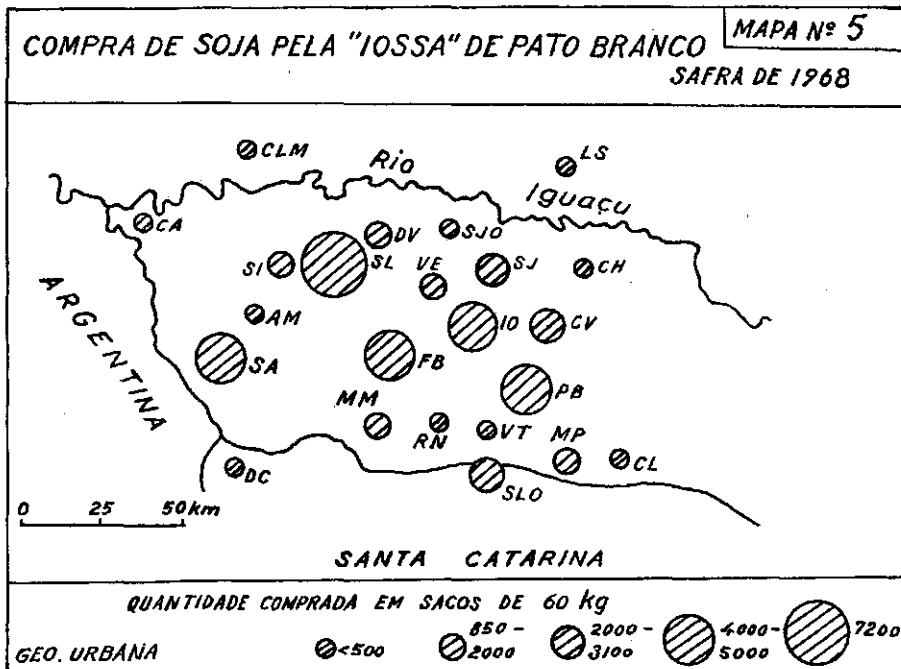
A Companhia de Cigarros Souza Cruz, principal empresa produtora de cigarros do país, desde 1955, aproximadamente, enviava um funcionário (inspetor) de Santo Ângelo (RS), encarregado de incentivar, orientar e comprar a nascente produção de fumo da zona de Capanema-Planalto-Pérola do Oeste, cujo povoamento se fazia em parte com fumicultores gaúchos. A produção era comprada através de atacadistas expedidores-distribuidores que recebiam comissão e enviavam o fumo para Santo Ângelo. Com o crescimento da produção regional a companhia de cigarros instalou, por volta de 1964, um inspetor residente em Capanema, que através de atacadistas comissionados distribui sementes e fornece dinheiro aos colonos. Dêsse modo, os atacadistas expedidores-distribuidores, transformados em comissionados, participam dêsse circuito comercial, concentrando a produção proveniente dos municípios localizados a oeste de Francisco Beltrão, e expedindo-a apenas classificada e enfardada para a cidade de Rio Negro, onde a Souza Cruz possui usina de beneficiamento de fumo.

Desde 1964, a Indústria de Tabacos Goldbeck S.A. de Santa Cruz do Sul (RS) instalou em Capanema uma filial destinada à comprar e a expedir o fumo para aquela cidade gaúcha, onde a empresa possui estabelecimentos de beneficiamento de fumo e de fabricação de cigarros. A partir de 1968, a filial de Capanema desligou-se da empresa, surgindo em seu lugar a firma Tabacos Flôr do Iguaçu Ltda. Essa nova empresa mantém relações apenas com os produtores localizados em Capanema e Planalto, a quem presta orientação e distribui sementes. Depois de classificar e deixar o fumo fermentar espontaneamente, formam fardos que são vendidos para pequenas fábricas de cigarros como a Gracioli Indústria de Cigarros Ltda. de Campinas (SP) e a Companhia de Cigarros Independência de São Paulo, entre outras. Seu papel na região é, portanto, o de concentrar e expedir matéria-prima beneficiada, excluindo a ação de empresas regionais no circuito comercial.

A expedição de suínos vivos para fora da região é também a forma de atuação do Frigorífico Wilson do Brasil S.A., que, desde 1963-1964, possui filial de compra em Capanema, subordinada ao Frigorífico que a empresa possui em Ponta Grossa. A sua área de atuação abrange, sobretudo, os municípios de Capanema, Planalto, Pérola do Oeste e Santo Antônio do Sudoeste, onde se localizam os criadores e os atacadistas expedidores encarregados de concentrar as poucas cabeças de suínos negociadas por cada criador e de enviá-los ao "chiqueirão" da empresa, localizado nas proximidades de Capanema. Com a mesma finalidade, o Frigorífico Fritz Lorentz S.A. Indústria Comércio e Agricultura de Timbó (SC) mantém, desde 1968, uma filial de compra em Pato Branco, e o Frigorífico Medianeira S.A. da cidade homônima possui vários bodegueiros e atacadistas expedidores-distribuidores comissionados na zona fronteira (Capanema, Planalto, Pérola do Oeste, Santo Antônio do Sudoeste). É conveniente notar que empresas produtoras de salami fina para o mercado nacional, não só compram pequena quantidade de suínos na região, como também aí não possuem filiais ou postos de compra: são exemplos a SADIA, de Concórdia, o Frigorífico Seara S.A., de Seara e a Perdigão S.A. Comércio e Indústria, de Videira, todas localizadas em território catarinense. Verifica-se, sobretudo, a atuação direta de Seara e a Perdigão S.A. Comércio e Indústria, de Videira, todas localizou, como no caso do Frigorífico Wilson do Brasil S. A., a sua atuação se reduz, sobretudo, a um único setor da região. Esse desinteresse da parte dos grandes frigoríficos se explica, outra vez, pelo tipo de suinocultura praticado na região, que resulta na venda de suínos do tipo banha e com alto índice de doenças.

A partir de 1968 a IOSSA de Pato Branco passou a comprar e a industrializar parte da soja produzida na região, concorrendo com firmas industriais como a FANADOL de Curitiba que, através de atacadistas expedidores-distribuidores comissionados, compra grande quantidade do produto na região. Essa compra é realizada sobretudo através de atacadistas expedidores-distribuidores, muito dos quais são acionistas da empresa, sendo pouco freqüente a compra direta aos colonos. Assim, quatro comerciantes de Pato Branco, Francisco Beltrão, São Lourenço do Oeste e Nova Prata forneceram 20% da matéria-prima comprada, e para os municípios de Pato Branco, Francisco Beltrão, São Lourenço do Oeste, Santa Isabel do Oeste, Ampère, Capanema e Mariópolis a soja expedida o foi em mais de 50% por apenas um único comerciante local.

Região pouco industrializada, a atuação de empresas industriais quase nada representa como elemento capaz de exercer concorrência aos atacadistas regionais, comercializando diretamente com os produ-



tores: ao contrário, em razão da microvenda da produção, os atacadistas expedidores-distribuidores do Sudoeste conseguem interferir no circuito de comercialização, beneficiando-se com a comissão ou revenda dos produtos que concentram.

g) os órgãos governamentais

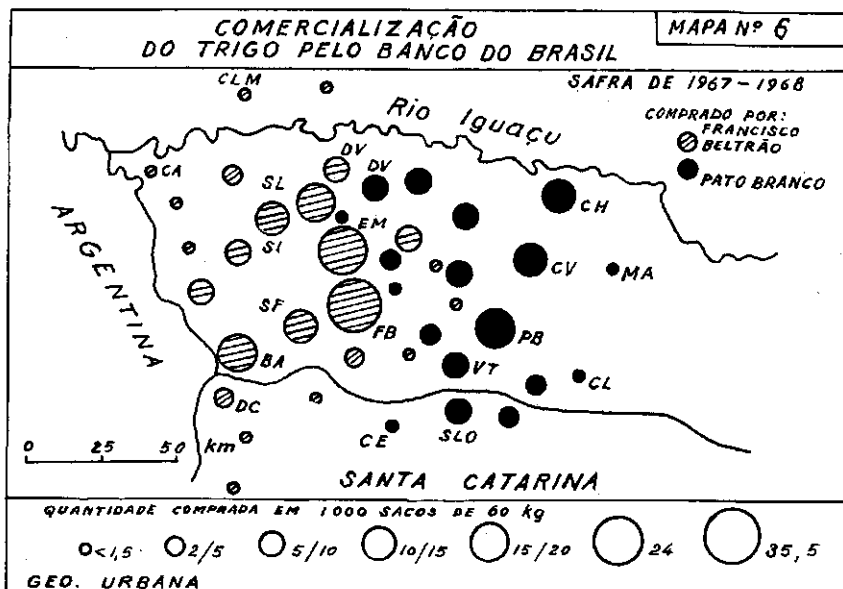
Aos numerosos tipos de intermediários e compradores que atuam na comercialização dos produtos da economia agrária, acrescenta-se, por fim, os órgãos governamentais. A atuação desses órgãos não se faz apenas indiretamente, regulamentando os preços, por exemplo, mas diretamente e através do financiamento, da compra, da armazenagem e transporte e, finalmente, da revenda de diversos produtos regionais.

Técnicamente êsses órgãos desempenham o papel de atacadistas, mas, ao invés do lucro, visam regular o comércio de produtos rurais, procurando favorecer o produtor e o consumidor.

São dois os órgãos governamentais que diretamente atuam no Sudoeste paranaense, a CTRIN (Departamento de Comercialização do Trigo Nacional) pertencente ao Banco do Brasil S. A., e a CFP (Comissão de Financiamento da Produção), autarquia subordinada ao Ministério da Agricultura.

Criada às vésperas da safra de 1962-1963, a CTRIN detém o monopólio da comercialização do trigo em grão produzido no país. A criação desse órgão visava regularizar o comércio desse cereal, que até então se caracterizava por operações fraudulentas; para isso a CTRIN passou a adquirir o trigo dos produtores ou de suas cooperativas, pagando à vista segundo preços estabelecidos pelo govêrno. O trigo é então estocado em armazéns de cooperativas estaduais (COPASA no Paraná), federais (CIBRAZEM), eventualmente pertencentes a particulares e revendido periodicamente aos moinhos, conforme as quotas que êstes disponham. Termina aí a atuação da CTRIN, sendo a distribuição da farinha de trigo efetuada segundo os mecanismos correntes de distribuição. Deve-se esclarecer, no entanto, que os moinhos coloniais estão fora desse esquema: êles apenas cobram o serviço de moagem do trigo que se destina ao autoconsumo do produtor.

No Sudoeste paranaense apenas dois centros urbanos, Francisco Beltrão e Pato Branco, por disporem de agências do Banco do Brasil, constituem mercados de compra do trigo produzido regionalmente. Compram ainda parte da produção de municípios periféricos ao Sudoeste, como Galvão, São Lourenço do Oeste, Campo Erê, Palma Sola, Dionísio Cerqueira, Guaraciaba e Guarujá do Sul em território catarinense, Clevelândia, Mangueirinha, Catanduva e Capitão Leônidas Marques, situados no Paraná. Entretanto, parte da produção regional é comercializada em centro localizado extra-regionalmente: é o caso do trigo produzido em Coronel Vivida e Chopinzinho, parcialmente negociado na agência de Guarapuava.



Da safra de 1967-1968, as duas agências regionais compraram 266 246 sacos de 60 kg de trigo em grão, correspondendo a 45% do total comercializado no Paraná, e a 4% do total brasileiro. Destaca-se a agência de Francisco Beltrão que comercializou 60% do trigo regional (26), refletindo a maior concentração da produção na porção central e oeste da região. Depois de armazenado em diversos armazéns, sobretudo da COPASA (Pato Branco) e da CIBRAZEM (Francisco Beltrão, Capanema e Barracão), o trigo é vendido aos moinhos regionais de União da Vitória e de Curitiba.

A CFP, órgão criado durante a 2.^a Guerra Mundial, tem por finalidade planejar, executar e controlar a política de preços mínimos estabelecida pelo Governo Federal dois meses antes do plantio de diversos produtos. Para isso a CFP, através do Banco do Brasil, seu agente financeiro, garante ao produtor durante um período de 60-180 dias após a safra, quando os preços estão baixos, um empréstimo no valor de 60-70% do preço mínimo estabelecido, para que o produtor armazene a sua produção na propriedade ou, então, um empréstimo de 80-100% para as mercadorias entregues nos armazéns-depósitos da cidade próxima. Com esse financiamento o produtor pode aguardar uma subida de preços no mercado e, caso isso ocorra, poderá vender a sua produção a CFP pelo preço estabelecido — que, em alguns casos, pode ser revisado 30 dias antes da colheita — sendo descontado os impostos e uma taxa de serviço.

Ao contrário da CTRIN, a CFP desempenha um papel mais expressivo no circuito de comercialização, sobretudo do feijão preto, produto que mais tem sido comprado por esse órgão no Sudoeste. Depois de armazenado, classificado e limpo, a CFP expede o feijão preto em caminhões para União da Vitória, onde é embarcado em trem para o Rio de Janeiro, sendo seu agente transportador a Rede Ferroviária Federal S. A., através de serviço rodo-ferroviário (RODOTREM no Paraná). Na metrópole carioca outro órgão de economia mista, a COBAL (Companhia Brasileira de Alimentos), agente comissionado de vendas da CFP, se encarrega de vender o feijão aos atacadistas aprovacionadores, varejistas, organizações varejistas e consumidores.

Francisco Beltrão e Pato Branco são os centros através dos quais a CFP atua no Sudoeste. De uma atuação inexpressiva anteriormente, na safra de 1967-1968, a CFP comprou na região cerca de 2/3 do feijão comprado por ela em todo o Paraná. Outra vez a cidade de Francisco Beltrão suplanta a de Pato Branco, aí tendo sido negociado 3/4 do feijão preto comprado regionalmente pelo citado órgão (372 800 sacos de 60 kg em todo o Sudoeste) (29). Através da CFP, a cidade de Francisco Beltrão aparece como o 1.^o centro estadual de comércio de feijão preto, vindo Pato Branco em 3.^o lugar, precedida de Irati.

A atuação desses dois órgãos governamentais visa, portanto, retirar os bodegueiros e os atacadistas expedidores-distribuidores e reexpedidores do circuito de comercialização. Entretanto, se alguns colonos vendem, desse modo, o trigo e o feijão, outros não têm meios de manter transações com aqueles órgãos. Outra vez, a pulverização da oferta da produção, a inexistência de transporte próprio entre os colonos, acrescido ainda da incapacidade das duas únicas agências regionais do Banco do Brasil de atender vasta região produtora, atuam como fatores que geram uma pequena deficiência desses dois órgãos na comercialização dos produtos regionais, possibilitando a atuação de atacadistas expedidores-distribuidores no circuito que a CTRIN e a CFP participam. Parte apreciável do trigo e do feijão que esses órgãos compram, passa pelas mãos dos atacadistas expedidores-distribuidores da região, seja porque eles

realizam o transporte do "interior" para os armazéns da CIBRAZEM ou da COPASA, cobrando então o frete, seja efetuando também uma operação em que pagam ao colono um preço aquém do estabelecido, vendendo porém em nome do produtor pelo preço oficial. Trata-se, portanto, de uma atuação dos atacadistas expedidores-distribuidores regionais, visando à manutenção de sua participação num circuito de comercialização, do qual, em princípio, estariam excluídos.

* * *

O estudo dos mecanismos regionais de comercialização mostra não só a fraqueza do mundo rural em comercializar a sua produção, como também a desorganização desse comércio. Como se verá, esse mecanismo tem repercussões em outros aspectos da vida de relações. Coloca em evidência a importância do atacadista expedidor-distribuidor regional, que constitui a peça básica da comercialização dentro da região, chegando mesmo a diminuir a ação de outros intermediários e compradores que poderiam se transformar em seus concorrentes (organizações varejistas, empresas industriais e órgãos governamentais). Mas o atacadista regional, símbolo da força comercial das cidades do Sudoeste, apresenta-se economicamente fraco quando, no plano extra-regional, procura concorrer com outros intermediários. Por ser regionalmente a figura mais importante no processo de comercialização, deve-se em seguida analisá-lo, pois assim se poderá conhecer melhor o papel das cidades na comercialização dos produtos regionais.

2 — AS EMPRESAS REGIONAIS

As empresas sediadas no Sudoeste paranaense apenas iniciam o longo circuito comercial que vai do produtor ao consumidor. Isto é particularmente válido para o feijão preto, cujo circuito de comercialização é bastante extenso, envolvendo outros intermediários sediados extra-regionalmente. Quais são as razões da incapacidade das empresas regionais, vale dizer, de seus atacadistas expedidores-distribuidores de atuarem mais eficazmente na comercialização? Para se responder a essa questão é necessário verificar três aspectos: a organização das empresas, as suas origens e o modo como evoluíram, no que se relaciona aos destinos dos produtos que expedem.

A) *A Organização das Empresas*

O estudo da organização das empresas, entendidas aqui no sentido econômico-financeiro e não apenas jurídico, visa mostrar não só como as empresas expedidoras estão organizadas, mas também quais são as outras atividades a que se dedicam seus empresários.

As firmas atacadistas do Sudoeste não possuem, via de regra, filiais localizadas na região ou extra-regionalmente. Tal fato tem dupla implicação. De um lado, é fator que não possibilita concentrar maior volume de produção; é verdade que através de numerosos bodegueiros espalhados pela zona rural, os atacadistas expedidores concentram certo volume de produção, mas esses bodegueiros não só têm raio de atuação muito limitado, como normalmente situam-se apenas no município onde se localiza o atacadista de quem depende. As exceções a essa regra são encontradas sobretudo em Pato Branco, onde a firma LICOL (Lavoura Indústria Comércio Oeste Limitada) possui, desde 1967, uma filial em Nova Prata, vila do município de Salto do Lontra; em Francisco Beltrão,

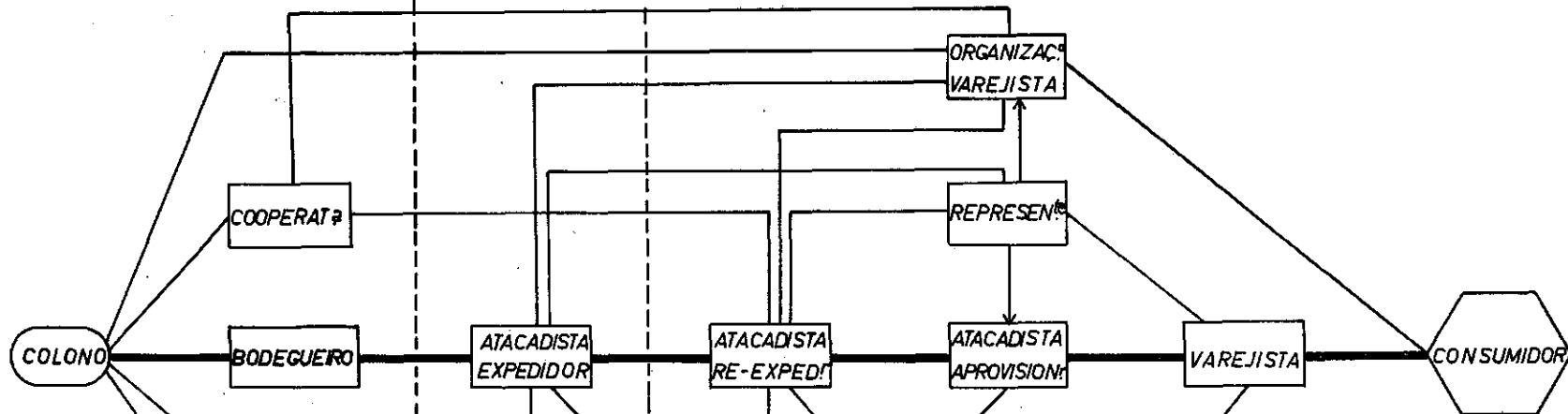
E SQUEMA da COMERCIALIZAÇÃO NORMAL do FEIJÃO do SUDOESTE do PARANÁ

LOCALIZAÇÃO DOS INTERMEDIÁRIOS

Local

Local e Regional

Extra-Regional



CONVENÇÃO

— Fluxo Principal

— Fluxo Secundário

cuja empresa, Florindo Penso, conta, a partir de 1967, com filial em Realeza e em Capanema, onde Brandão & Cia. Ltda. tem filial em Pérola do Oeste. De outro lado, a inexistência de filial em Curitiba ou no Rio de Janeiro limita o campo de ação dessas empresas, que não contam com maiores facilidades para realizar seus negócios. Em 1968, uma das raras exceções era constituída pela empresa Irmãos Faust & Cia. Ltda. de Francisco Beltrão, pois, a partir de 1966, possui filial em Curitiba, outra exceção é a firma Comércio e Indústria Guareschi Ltda. de Barracão, que desde 1967 possui armazenamento de "cereais" na capital paranaense.

A essa característica da organização das empresas regionais acrescenta-se outra relativa à inexistência de seção de beneficiamento dos produtos que concentram. É verdade que o tipo de produção agrícola do Sudoeste não tem no beneficiamento uma condição essencial para uma expedição economicamente vantajosa, como ocorre em relação ao café, onde a inexistência de beneficiamento incidirá brutalmente no custo da expedição. Mas no caso do feijão preto, consumido num mercado como o Rio de Janeiro, é necessário que pelo menos parte dos consumidores possam adquirir um produto de qualidade, homogêneo e livre de impurezas, pelo qual pagarão melhor preço. Raras são as empresas que possuem beneficiamento, como são exemplos as firmas Paggi & Cia. Ltda. de Verê que, desde 1967, limpa e classifica o feijão, e a Frison & Cia. Ltda. de Salto do Lontra. Em alguns casos os atacadistas utilizam os serviços de beneficiamento da CIBRAZEM e, para a safra de 1968-1969, uma das principais firmas de Francisco Beltrão, a Comercial Lopes Ltda., pretendia mesmo começar a empacotar o feijão em sacos de 1, 2 e 5 kg. Mas esses casos são raros e recentes: o normal é a expedição do produto tal como é recebido dos produtores, sendo o beneficiamento realizado principalmente em Curitiba.

Inexistência de filiais e de seção de beneficiamento são fatores que não só limitam o campo de ação das empresas e a qualidade do produto comercializado, como também são indícios da fraqueza dessas empresas. Mas isto não significa que os empresários regionais não estejam, pouco a pouco, investindo capitais em outras atividades na região, e em poucos casos, fora da região.

Tôdas as empresas são distribuidoras de bens de consumo, mas alguns empresários possuem ainda outras firmas de distribuição localizadas no próprio município onde atuam. São exemplos as firmas DIVECA (Distribuidora de Veículos Capanema) parcialmente ligada à empresa Rodrigues Peretto & Cia., de Capanema e a Comercial de Bebidas São Jorge, de Coronel Vivida, ligada à Irmãos Bassetto & Cia. Ltda. Outros atacadistas expedidores possuem, ainda, diretamente ou através de subsidiárias, unidades de prestação de serviços, como é o caso da LICOL, proprietária do melhor hotel de Pato Branco, ou de várias firmas de Pato Branco, Francisco Beltrão, Barracão e Verê, que possuem postos de gasolina. Nesse caso esse tipo de serviço não só representa uma nova fonte de renda pela venda de gasolina e óleo, mas também pelo transporte de "cereais" e madeiras, quando das idas a Curitiba para reabastecimento de combustíveis — trata-se de caminhões-tanques especialmente construídos para essa finalidade.

Além de possuírem alguns caminhões utilizados para a concentração da produção, é muito comum que possuam outros maiores para a expedição dos produtos. Alguns comerciantes possuem mesmo pequenas frotas que prestam também serviço de frete a terceiros. Nos raros casos de expansão dessa frota, são criadas empresas subsidiárias, como são exemplo a Transportadora Direta Ltda. (Irmãos Faust & Cia. Ltda.) e a

Cia. Transportadora Sudoeste Ltda. (Comércio e Indústria Guareschi Ltda.), criadas em 1968.

As atividades industriais também atraíram capitais de atacadistas do Sudoeste, mas, via de regra, são pequenas serrarias criadas recentemente (LICOL, Irmãos Bassetto e Cia. Ltda. como exemplos) e moinhos coloniais (Irmãos Brisolo e Cia. Ltda. em Enéas Marques e Irmãos Franciosi & Cia. Ltda. em Itapejara do Oeste). A participação em empreendimentos industriais de maior vulto também está presente, mas a ocorrência é bem menor. Destacam-se aqueles relacionados à produção de óleos vegetais — IOSSA de Pato Branco e REFISA, empresa em constituição em Francisco Beltrão — e aquele de aplicação de capitais fora da região, pela firma Irmãos Faust & Cia. Ltda., que criou, a partir de 1968, uma firma em Curitiba, destinada a produzir plásticos e máquinas para esse tipo de indústria: essa empresa de Francisco Beltrão já participa, desde 1960, de parte do capital de uma pequena vidraçaria, a Boeing, Faust & Cia. Ltda.

Finalmente, a inversão de capitais na compra de “colônias” e lotes urbanos aparece como o último tipo de investimento dos comerciantes expedidores. No caso das “colônias” trata-se de produzir aquilo que eles comercializam, ou, então, de criar gado bovino, sendo muito raro a existência de propriedades que tenham como objetivo estimular ou melhorar a qualidade da produção regional: exemplo raro e expressivo é o da empresa Irmão Faust & Cia. Ltda., que possui no município de Francisco Beltrão, cerca de 10 hectares de terras, onde cria confinadamente algumas centenas de suínos, visando à venda de reprodutores de raça.

Como se pode verificar, as empresas do Sudoeste são fracas no que se refere à capacidade de maior participação no circuito comercial, pois, via de regra, não se apresentam concentradas horizontal e verticalmente, apesar de haver vários empresários que, recentemente, têm investido capitais visando melhor participação no circuito, como é o caso daqueles da firma Irmãos Faust & Cia. Ltda. de Francisco Beltrão (filial em Curitiba, transportadora, venda de reprodutores de raça). Os empresários regionais são, econômica e politicamente, importantes na vida local, não tendo porém expressão no âmbito estadual, refletindo esse fato a incapacidade de concorrência com empresas extra-regionais. As razões dessa fraqueza podem ser encontradas na origem recente que tiveram e no modo como surgiram.

B) *As Origens*

As atuais empresas do Sudoeste foram criadas recentemente entre 1950 e 1960, e em muitos casos entre 1960 e 1965. Raras são aquelas que foram criadas anteriormente, como é o caso da LICOL de 1948. A origem dessas empresas está basicamente vinculada ao mundo rural, pois a grande maioria de seus empresários não só foi colono no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, como também foi da “colônia” que saiu o capital inicial para a criação da maior parte das empresas atuais.

As formas mais frequentes de obtenção do capital inicial vinculada ao mundo rural são as seguintes: capital proveniente da venda da “colônia” na área de emigração, capital fornecido pelo pai, colono no Rio Grande do Sul, visando ajudar o filho a ter uma atividade própria e capital proveniente da venda da terra recebida como herança. Enquadram-se nesse esquema, entre outras firmas, a Argentino Salvatti & Cia. Ltda. de Francisco Beltrão e a Comércio e Indústria Guareschi de Barracão. Em outros casos, a venda da terra era acompanhada da

venda da “bodega”, como é o caso do capital inicial da firma Irmãos Faust & Cia. Ltda., e de certa forma da LICOL. Finalmente, capitais provenientes de atividades rurais na própria região do Sudoeste foram investidos no comércio, como é o caso da firma Irmãos Bassetto & Cia. Ltda. de Coronel Vivida e da Indústria e Comércio Tapajós Ltda. de Pato Branco.

Outras empresas expedidoras foram fundadas com capitais provenientes de economias acumuladas por empregados de outras firmas comerciais ou por pessoas que trabalhavam por conta própria em serviços vários como o de transporte (motorista de caminhão): apesar disso remotamente apresentam ligações com o mundo rural de onde são provenientes. São exemplos, entre outras, a Comercial Lopes Ltda. de Francisco Beltrão e a firma Olinto Slonsky, de Pato Branco. Em outros casos, a origem das empresas atuais está ligada à ação de comerciantes das cidades mais antigas da região, Pato Branco e Francisco Beltrão: financiavam, em estoques de bens de consumo, um colono do interior que podia ser seu parente, para que fosse iniciada uma nova “bodega”, independente juridicamente, mas economicamente subordinada ao ao comerciante financiador. Na medida em que esse bodegueiro crescesse, tornava-se um atacadista expedidor-distribuidor.

Originária de capitais provenientes da agricultura colonial ou de economias de outras atividades, as firmas expedidoras surgiram pequenas, tendo sido comum a união do capital de algumas pessoas para a criação da empresa. Ainda hoje, caracterizam-se pela participação de vários sócios que apresentam laços de parentesco entre si, sendo muito frequente a existência de razões sociais denominadas Irmão & Cia. Ltda.

O crescimento dessas empresas está em grande parte ligado ao fato de serem elas as mais antigas no município em que se situam, o que lhes possibilitou formar uma sólida clientela antes que outras concorrentes surgissem. Para evitar a concorrência, alguns comerciantes localizados em zona de ocupação mais antiga dentro da região, criaram uma filial em zona de ocupação mais nova, em breve se transformando em matriz e sendo fechada a antiga sede. É o caso, entre outros, da firma Rodrigues Peretto & Cia. de Capanema, sucessora, através do principal empresário, de firma estabelecida em Pato Branco. Mas o crescimento dessas firmas deve-se também à entrada de outros sócios, sobretudo parentes que aí investiram capitais provenientes, principalmente, das atividades rurais.

Alguns exemplos, a seguir, mostram como surgiram as empresas expedidoras do Sudoeste.

— Argentino Salvatti & Cia., firma de Francisco Beltrão, fundada em 1950. Seu fundador é natural de Bento Gonçalves (RGS) onde nasceu, em 1918. Em 1944, transferiu-se para Joaçaba onde foi agricultor até 1950, quando vendeu sua terra, mudando-se para Francisco Beltrão que, àquela época, começava a surgir. O crescimento da firma se deve em parte à entrada de 4 sócios, dos quais 1 irmão e 2 cunhados que investiram capitais provenientes de atividades rurais.

— Irmãos Franciosi & Cia., firma de Itapejara do Oeste, fundada em 1956. Seus fundadores são naturais de Serafina Corrêa (RGS) onde se dedicavam às atividades rurais e ao pequeno comércio. Por volta de 1940 transferiram-se para Coronel Freitas (SC) onde continuaram com as mesmas atividades: em 1956 mudaram-se para Itapejara do Oeste levando um capital proveniente da venda da terra e da “bodega”. Atualmente a firma possui três sócios: o pai e seus dois filhos.

— Irmão Bassetto & Cia. Ltda., firma de Coronel Vivida fundada em 1957. Seu principal acionista e fundador é natural de Guaporé (RGS), onde nasceu, em 1924. Em 1931 transferiu-se com os pais para Ponte Serrada (SC) e, em 1951, para Coronel Vivida onde foi ser “safrista” até 1957. A empresa é constituída pelos seus fundadores em número de quatro, dos quais três são irmãos. Todos investiram capital proveniente dos lucros obtidos na atividade rural.

É interessante notar que com o povoamento do Sudoeste, as grandes firmas comerciais do Rio Grande do Sul não se interessaram em instalar filiais na região. Apenas alguns colonos-bodegueiros que mantinham estreitos vínculos com os colonos, ao perderem seu mercado devido à emigração, acompanharam seus clientes. Grandes firmas como a Comércio e Indústria Saule Pagnoncelli de Erechim ou a Glitz S.A. de Ijuí, entre outras, possuíam já grande movimento comercial, tendo já acesso aos mercados. Assim, a firma Pagnoncelli desde o começo da década de 1950 possui filial de venda no Rio de Janeiro e a Glitz S.A., desde 1938, possui filial em Pôrto Alegre, que mais tarde transformar-se-ia em matriz: nenhuma delas interessou-se em instalar filiais no Sudoeste. Quando muito, uma delas, a Glitz S.A., ao verificar a expansão da produção de “cereais” no Paraná, instala, por volta de 1960, uma filial em Curitiba, de onde pode concentrar e reexpedir quantidades maciças de produtos obtidos no Sudoeste e em outras áreas produtoras. Tudo indica que o aparente desinterêsse por parte dessas firmas esteja ligado à possibilidade de utilização de caminhões escoando a produção, em especial os excedentes da produção de milho, em direção aos centros urbanos localizados nas áreas do povoamento mais antigo, no Rio Grande do Sul. Por outro lado, a instalação da filial Glitz S.A., em Curitiba, extinguiu essa necessidade para essa firma.

Assim, as firmas de expedição do Sudoeste são empresas criadas recentemente por antigos colonos, parentes entre si, que investiram capital proveniente da atividade rural e do pequeno comércio. Para os empresários, a situação atual em que se encontram constitui o resultado de uma ascensão social: de origem rural, tendo que emigrar devido à subdivisão fundiária e ao esgotamento dos solos, conseguiram, nessa emigração, transformar-se sócio-profissionalmente, passando pouco a pouco a serem fortes comerciantes no novo local de moradia, onde normalmente dispõem de prestígio e poder político. Por terem surgido pequenas e recentemente, não conseguem melhor participação num circuito de comercialização cuja parte final (reexpedição, aprovisionamento e venda varejista) já estava sólidamente estabelecida. Mas, desde as origens até hoje, realizaram um grande avanço no que se relaciona com o acesso aos mercados.

C) *O Acesso aos Mercados*

As primeiras correntes de expedição dos produtos coloniais, estabelecidas a partir do Sudoeste paranaense, tinham como centro de comercialização da cidade de União da Vitória—Pôrto União, o “Pôrto” como era conhecida, entroncamento rodo-ferroviário e, à época, ponto final da navegação no rio Iguaçu. Desde a década de 1930, quando apenas a região em torno de Pato Branco estava parcialmente povoada por colonos, a estrada entre Pato Branco e União da Vitória—Pôrto União era percorrida por carroções transportando banha, carne de porco salgada, alguma salamaria e um pequeno excedente de “cereais” da região (10). Com a circulação motorizada, introduzida regionalmente por volta de 1940, as ligações comerciais do Sudoeste com o “Pôrto”

se acentuaram. Ainda em 1949, quando VALVERDE (24) visitou Pato Branco, essa era a situação. O Sudoeste paranaense praticamente apenas possuía “bodegas” subordinadas aos atacadistas expedidores-distribuidores de União da Vitória—Pôrto União. Para essas cidades convergiam, em parte, os suínos vivos que eram então expedidos pela ferrovia para Ponta Grossa e Jaguariaíva, onde havia matadouros e frigoríficos, ou, então, industrializados ali mesmo.

A partir de 1945-1950, com a expansão do povoamento e o conseqüente aumento da produção, a cidade de Pato Branco, e a seguir Francisco Beltrão, substituíram o “Pôrto” na função de expedição dos produtos coloniais. Pelo fato de terem sido o ponto final da rodovia proveniente da União da Vitória—Pôrto União, tornaram-se verdadeiras “bôcas de sertão”. Os comerciantes de ambas as cidades do Sudoeste passaram a manter relações diretas com Ponta Grossa, no caso dos suínos, e com Curitiba para onde expediam os produtos coloniais recebidos de tôda a região. Assim, as atuais firmas Paggi & Cia. de Verê e Sartori S.A. de Santa Isabel do Oeste, que atualmente são as mais importantes empresas comerciais nos respectivos municípios, mantiveram relações com os atacadistas expedidores-distribuidores daquelas duas cidades sudoestinas.

Essa dependência face aos comerciantes de Pato Branco e Francisco Beltrão, devia-se à dimensão econômica das empresas do “interior”, verdadeiras “bodegas”, entre 1950 e 1960, e à inexistência de estradas. Por volta de 1953, por exemplo, as ligações do nascente núcleo de Dois Vizinhos com Pato Branco se faziam por picadas percorridas por carroças que, depois de um pernoite em Verê, atingiam o povoado de Ipiranga no município de Itapejara do Oeste, ponto final da circulação de caminhões. Também, através de picadas na mata, se faziam as ligações entre Francisco Beltrão e Ampère, nesse mesmo ano. De outro lado, essa dependência devia-se, como já se referiu, à subordinação econômica de bodegueiros do “interior”, surgida em decorrência de um financiamento em estoques de bens de consumo pelos comerciantes de Pato Branco e Francisco Beltrão. Tal atuação visava dar ao atacadista expedidor dessas cidades, um maior raio de ação para concentrar a produção distribuída irregularmente em vasta área, que começava a ser ocupada e a produzir. É o caso, entre outros, de uma das principais empresas de Capanema, Brito de Ros & Cia., que surgiu dependente da firma de Francisco Beltrão.

Na medida em que a produção aumentava e abriam-se estradas por tôda a região, os bodegueiros do “interior” puderam se expandir graças às possibilidades de efetuarem maior concentração de produtos e de expedi-los. Com a entrada de novos sócios e/ou a aquisição de veículos motorizados, tornaram-se atacadistas expedidores-distribuidores, libertando-se daqueles de Pato Branco e Francisco Beltrão, e passando a vincularem-se a Curitiba e a outras praças extra-regionais como São Paulo, no caso dos suínos.

Verificou-se, portanto, uma sucessiva descentralização dos locais de expedição dos produtos coloniais: do “Pôrto” para Pato Branco e Francisco Beltrão, e dêsses para os demais núcleos de povoamento. Em contrapartida verifica-se uma enorme pulverização de pontos de expedição, que de todo não terminou, pois os numerosos bodegueiros podem vir a se tornarem expedidores-distribuidores. Essa pulverização de atacadistas expedidores-distribuidores, concorrentes entre si, define a fraqueza das empresas regionais, que permanecem incapazes de melhorar a sua participação no circuito comercial.

As pequenas empresas regionais surgidas recentemente do mundo coloidal, defrontam-se com a questão do acesso aos mercados. A dependência face às empresas extra-regionais vai se traduzir numa menor participação no valor final do produto expedido. Assim, se o consumidor carioca pagava, em 1968, um valor igual a 100 pelo saco de 60 kg de feijão preto (Cr\$ 27,00) comprado pelo varejista no atacadista provisionador por 93, bem menor era o preço do produto em território paranaense: em Curitiba, o valor do produto, para venda pelo atacadista reexpedidor, era de 70 (43), enquanto o colono recebia do atacadista expedidor um valor nominal de 45 por saca (28 ou Cr\$ 7,50 em realidade, pois paga o frete até Curitiba e os impostos). Ora, essa enorme diferença entre o preço real pago ao produtor e o preço pago pelo consumidor é a expressão concreta do problema das relações entre cidade e região no Sudoeste, no que se refere à comercialização dos produtos da economia agrícola. Se as cidades do Sudoeste, através de seus comerciantes, vivem em grande parte de lucros obtidos à custa do mundo rural, no entanto, elas próprias sofrem esta mesma ação de drenagem por parte de firmas de outras cidades. Em breve, cidade e região apresentam-se como um conjunto drenado pelo exterior, não possibilitando maior capitalização regional. Essa característica, em grande parte, reflete o fato de ser o Sudoeste paranaense uma região de ocupação recente, onde o povoamento se fez desordenadamente por colonos que permaneceram microprodutores ou se tornaram pequenos comerciantes à escala do Sul do país.

3 — OS TIPOS DE CENTROS DE COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS AGRÍCOLAS

Tendo sido analisado os mecanismos regionais da comercialização e as empresas regionais, resta finalmente verificar quais são os tipos de centros de comercialização existente no Sudoeste, o que nos possibilitará verificar uma distinção funcional entre os centros da região. Este estudo infelizmente limita-se às sedes municipais, para as quais as informações obtidas durante os trabalhos de campo foram mais completas: não queremos com isso desconhecer o papel das vilas e povoados como centros de coleta e expedição dos produtos coloniais.

Para se verificar quais são os tipos de centros de comercialização, seria necessário conhecer o volume de cada produto expedido em cada centro, a área onde as empresas locais efetuam suas compras e a capacidade de armazenagem e de transporte de cada centro. Deve-se ainda levar em consideração outros aspectos que não se referem diretamente ao fluxo dos produtos, como os títulos bancários relacionados à comercialização e a função dos centros como residência ou local de atuação de compradores extra-regionais. Entretanto, o volume das expedições de cada centro e sua capacidade atual de armazenagem nos é desconhecido: a obtenção desses dados implicaria em longa e difícil pesquisa para a qual não se dispunha de meios. Sempre que possível, no entanto, utilizar-se-á dados relativos a essas questões.

A área de compra das empresas expeditoras de cada cidade foi obtida através de entrevistas diretas com os principais atacadistas, tendo sido considerada como área de influência aquela onde cada cidade atuava com pequena ou nenhuma concorrência da parte de atacadistas de outras cidades. Por sua vez, a capacidade de transporte de cada centro coletor foi verificada através do número de caminhões matriculados nos respectivos municípios em 1967 (44): apesar desses dados abrangerem tanto os caminhões da sede municipal, como os das vilas, povoados e "colônias", de certa forma, eles expressam uma diferença

entre as cidades no que se refere à sua capacidade transportadora. O valor dos títulos bancários relacionados à comercialização foi obtido através de dados contidos na publicação Movimento Bancário relativa ao ano de 1967 (47).

Duas cidades destacam-se nitidamente das demais, Francisco Beltrão e Pato Branco, apesar de nenhuma possuir uma completa atuação em toda a região: ao contrário, em apenas alguns aspectos da comercialização, uma ou outra possui ação regional, e em outros aspectos as duas se complementam, atuando no conjunto do Sudoeste paranaense. Não se deve, portanto, falar em um único centro regional de comercialização dos produtos da economia agrícola.

A cidade de Francisco Beltrão constitui o principal mercado de concentração e expedição dos produtos coloniais. Sua área de influência recobre toda a porção central e ocidental da região, e mesmo alguns municípios catarinenses, no que se relaciona à compra de trigo e feijão pela CTRIN e CFP, sendo nesses casos o centro que expede maior volume



dêsses produtos. Ao contrário, quando se trata de compras efetuadas pelos atacadistas expedidores-distribuidores da cidade, a sua área de influência se reduz em direção ao oeste, sendo pouco importante as compras realizadas nos municípios de Capanema, Planalto, Pérola do Oeste, Santo Antônio do Sudoeste, onde as compras se reduzem, sobretudo, à porção oriental do município, e Barracão. Para Leste verifica-se concorrência com os atacadistas de Pato Branco nos municípios de Itapejara do Oeste e Verê. Finalmente, fora do Sudoeste os atacadistas de Francisco Beltrão chegam a efetuar compras no município de Capitão Leônidas Marques.

Devido a sua posição à entrada da área de ocupação mais recente, e em fase de rápida expansão da produção, à presença de uma das duas agências do Banco do Brasil na região, e à força de concentração de seus comerciantes, a cidade de Francisco Beltrão se transforma no principal centro armazenador da região, graças à presença da CIBRAZEM que ali mantém, desde 1964, um armazém-depósito com capacidade para 95 000 sacos de 60 kg (julho de 1968), estando porém em ampliação para 205 000 sacos; paralelamente, construía-se 10 silos para "cereais"

a granel com capacidade total equivalente a 20 000 sacos de 60 kg. Juntamente com Pato Branco o município de Francisco Beltrão apresenta o maior número de caminhões registrados, num total superior a 200, mas ao contrário daquela, possui um escritório regional do RODOTREM, cuja área de jurisdição abrange todo o Sudoeste e mais Clevelândia. A importância de Francisco Beltrão como centro de comercialização aparece ainda ao se verificar que cerca de 30% dos títulos descontados (saldo do fim do ano de 1967) foram destinados à comercialização dos produtos coloniais (47): situa-se essa cidade em 2.º lugar dentro da região no que se refere ao valor absoluto dessa operação bancária. Finalmente, graças à sua posição no centro da região, transformou-se no local onde as firmas extra-regionais localizam suas filiais (Casas Sendas Comércio e Indústria S.A. e Comércio de Cereais Centa).

A cidade de Pato Branco aparece como o segundo mais importante centro coletor e expedidor da região. Em relação às compras de trigo e feijão realizadas pela CTRIN e CFP, sua área de influência abrange a porção oriental do Sudoeste e certos municípios catarinenses como São Lourenço do Oeste, sendo o volume comercializado desses produtos inferior àquele comercializado por Francisco Beltrão. Como no caso dessa cidade, a área de atuação de seus atacadistas expedidores é bem menor, excluindo o município de Chopinzinho e parte de Coronel Vivida, atingindo no entanto o município catarinense de Galvão. Convém ressaltar que, graças à presença da única indústria regional de óleo vegetal, Pato Branco transformou-se num centro para onde os atacadistas do Sudoeste fazem expedições de soja, conferindo a essa cidade uma expressiva função recoleitora.

Possui Pato Branco um armazém estadual da COPASA, com capacidade para 80 000 sacos de 60 kg, e um número de caminhões matriculados superior a 200, sem possuir, no entanto, firma especializada no transporte da produção agrícola: ao contrário, as numerosas firmas transportadoras aí localizadas incumbem-se, sobretudo, da expedição de madeiras, trazendo como frete de retorno numerosos produtos industriais. Finalmente, pouco menos de 30% do saldo bancário local de títulos descontados destinaram-se à comercialização da produção dos colonos, sendo em termos absolutos a praça que mais descontou títulos para essa atividade comercial, graças, em parte, às suas seis agências bancárias, entre elas a do Banco do Brasil (47).

Tanto Francisco Beltrão como Pato Branco não se apresentam, portanto, como centros monopolizadores do comércio de produtos rurais, dando margem ainda ao aparecimento de outros locais concorrentes: entre estes destaca-se Capanema como centro coletor autônomo, isto é, localizado em área onde a atuação dos atacadistas de Francisco Beltrão é fraca, sendo especializado no comércio de fumo.

Possuindo uma única agência bancária e um armazém da CIBRAZÉM com capacidade para 95 000 sacos, a cidade de Capanema tem área de influência que abrange, além do próprio município, os de Pérola do Oeste e Planalto. A sua área de influência relacionada ao comércio de fumo, no entanto, é mais vasta, incluindo a quase totalidade dos municípios localizados a oeste de Francisco Beltrão. Esse seu papel de destaque no comércio do fumo, deve-se à posição de Capanema no centro da principal área fumageira regional, o que lhe possibilitou possuir um estabelecimento de beneficiamento de fumo (Tabacos Flor do Iguazu Ltda.) e ser o local de residência do Inspetor da Cia. de Cigarros Souza Cruz. Nesse caso, apesar de a cidade não se transformar num local de convergência e dispersão do fumo comercializado, é de Capanema que sai o comprador encarregado de efetuar compras em vasta



Foto 4 — Pato Branco, apesar do crescimento de seu comércio, é ainda um importante centro de coleta de produtos da economia rural. Assim, em que pese a modernização do comércio citadino, são comuns as carroças que trafegam pela cidade, transportando produtos agrícolas para os estabelecimentos compradores.

(Foto Setor de Geografia Urbana)

área. Seguramente é, em razão do comércio de fumo, que a cidade aparece em terceiro lugar no saldo de fim de ano dos títulos descontados pela lavoura e pecuária (comercialização, em 1.º lugar na importância relativa dos descontos desses títulos face ao valor total dos títulos descontados (57%) (47); em relação ao número de caminhões, situa-se no grupo de centros imediatamente abaixo de Pato Branco e Francisco Beltrão, com 52 unidades registradas, número esse inferior ao de Coronel Vivida, Dois Vizinhos e Chopinzinho, que possuem entre 60 e 110 caminhões registrados; os demais possuindo menos de 50 caminhões.

Na diferenciação entre os centros coletores do Sudoeste paranaense, aparecem com certo destaque as cidades de Barracão, Santo Antônio do Sudoeste, Coronel Vivida e Chopinzinho: diferenciam-se das restantes porque seus respectivos municípios estão predominantemente sob o raio de atuação dos atacadistas expedidores de suas respectivas sedes municipais, sendo pouco importante a penetração de atacadistas de Francisco Beltrão e Pato Branco. A exceção de Santo Antônio do Sudoeste, todos esses centros mencionados possuem, pelo menos, uma agência bancária com pequeno movimento relacionado à comercialização de produtos rurais, possuindo, ainda, Barracão um armazém depósito da CIBRAZEM. Como Capanema, Planalto e Pérola do Oeste, essas cidades localizam-se na periferia ocidental e nordeste da região, estando, portanto, mais afastadas de Pato Branco e de Francisco Beltrão.

Finalmente, aparecem as demais sedes municipais, cujas áreas de influência coletora mantêm fortes vinculações com Pato Branco, Francisco Beltrão e Capanema. Dessas 17 cidades, apenas 3 possuem uma única agência bancária (Realeza, Dois Vizinhos e Itapejara do Oeste), mas todas possuem um raio de atuação que, em linhas gerais, confunde-se com a própria área municipal: entretanto é muito comum que, em razão da posição de uma cidade nas proximidades de uma fronteira municipal, para ela se verifique o afluxo da produção de áreas fronteiriças de municípios vizinhos. São exemplos, entre outros, as "linhas" São Paulo e Jacaré, localizadas no município de Francisco Beltrão, que enviam pelo menos parte de seus produtos para serem comercializados em Renascença; do mesmo modo a produção das áreas próximas a Baulândia (Renascença), é comercializada, ao menos em parte, na cidade de Vitorino.

Assim, estabelece-se uma diferenciação entre os centros coletores e expedidores do Sudoeste paranaense: essa diferenciação, entretanto,

não invalida a característica geral dessas cidades no que se relaciona à comercialização dos produtos da economia agrícola. Tôdas são intermediárias de uma rede de coleta que, depois de passar por outros centros como Curitiba, finaliza em São Paulo e Rio de Janeiro, os dois maiores centros industriais e consumidores do país.

III — O papel das cidades na distribuição de produtos industrializados

VISTO o papel das cidades do Sudoeste paranaense na coleta e expedição de produtos agrícolas, é necessário verificar agora que papel desempenham as cidades da região como locais de vendas de produtos industrializados. Completa-se, assim, a análise dos fluxos de mercadorias que encontram nas cidades da região um de seus focos. Tal estudo não deverá se limitar apenas aos fluxos, mas colocar em evidência os mecanismos geradores e as modalidades de tais movimentos, além de permitir a identificação dos principais pontos focais da região. Analisar-se-á, sucessivamente, as formas de distribuição, as formas de abastecimento e, finalmente, a atuação dos centros da região.

Mas é necessário tecer algumas considerações sobre o consumo da população regional que explica o desenvolvimento da atividade de distribuição. Como já se viu, parte ponderável do valor da produção agrícola expedida pela região fica nas cidades regionais, nas mãos dos atacadistas expedidores-distribuidores. Mas é bom lembrar que o mundo rural é constituído por uma multidão de pequenos proprietários independentes, habituados a certo nível de consumo de produtos e de serviços, herdado das colônias antigas e remotamente da Europa. Essa tradição e desejo de consumir torna-se possível, dentro de certos limites, pelo fato de que o trabalho do colono gera frutos que êle próprio negocia visando à obtenção de certos bens de consumo. E como já se viu, o mecanismo de comercialização está moldado de modo a satisfazer certas exigências do consumo. Essa possibilidade de consumir, garantida pelo excedente de sua produção, facilmente negociada porque se destina ao mercado nacional em expansão, e que sempre gera um certo montante em dinheiro líquido, possibilita o aparecimento de um comércio de distribuição dissociado da coleta e expedição dos produtos rurais. Tal tipo de comércio aparece, também, pelo fato de a região consumir certos bens necessários ao funcionamento do comércio de coleta e expedição de produtos agrícolas. E é através de formas diferentes de distribuição que as cidades desempenham outro tipo de relação com a região.

1 — AS FORMAS DE DISTRIBUIÇÃO

No Sudoeste paranaense distingue-se três tipos básicos de distribuidores, que se diferenciam entre si pela forma como distribuem os produtos que concentram ou fabricam. Esses tipos são os seguintes: o comerciante coletor-distribuidor, o comerciante exclusivamente distribuidor e o pequeno fabricante.

A — Os Comerciantes Coletores-Distribuidores. O Comércio Colonial.

Uma região fortemente ruralizada, cuja população se dedica basicamente à produção agrícola, faz com que o tipo de distribuidor mais importante e mais numeroso seja formado por aqueles comerciantes que têm como um de seus objetivos a coleta dos produtos agrícolas. Por estarem ligados ao mundo colonial seu papel de distribuidor será marcado pela venda, em maior ou menor escala, de bens necessários ao mundo rural, dependendo da importância de seu estabelecimento.

Em cerca de 100 entrevistas realizadas em firmas comerciais, trinta e cinco foram feitas naquelas ligadas à coleta dos produtos agrícolas e à distribuição de produtos industrializados. Tais firmas localizam-se tanto nos dois maiores centros da região, como na quase totalidade das demais 22 sedes municipais, mas também em localidades do interior dos municípios. Como já se viu anteriormente, no estudo referente à coleta dos produtos agrícolas, dois tipos de comerciantes vão também se destacar nitidamente nos canais de distribuição: o bodegueiro e o atacadista expedidor-distribuidor.

a) o bodegueiro

Como já se viu, em razão de sua localização em pleno mundo rural, no máximo em uma sede distrital, o bodegueiro constitui o primeiro intermediário no processo de coleta da produção agrícola, mas o último intermediário do processo de distribuição. Como no caso de sua área coletora, a sua área de distribuição, sempre varejista, é bastante restrita, coincidindo, muitas vezes, com um mercado que se localiza em uma única "linha" colonial.

Dada a proliferação de "bodegas" instaladas na região, a dimensão econômica da empresa e do mercado consumidor, a "bodega" apresenta, do ponto de vista da distribuição, um pequeno estoque de produtos, que se caracteriza pela pequena variedade de artigos de consumo muito frequente e, geralmente de qualidade inferior, que são trocados por produtos agrícolas. Açúcar, sal, café, chimarrão, confeitos, fumo, bebidas alcoólicas, sobretudo cachaça, alguns remédios baratos e populares, alguns poucos utensílios domésticos e de uso pessoal são os produtos geralmente colocados à venda na "bodega", em mínimas quantidades e indiferentemente arrumados nas poucas prateleiras existentes. A "bodega" constitui o ponto focal mais elementar para onde convergem os consumidores.

b) o atacadista expedidor-distribuidor

O atacadista expedidor-distribuidor vem a ser o mais importante tipo de comerciante encontrado no Sudoeste. Sua localização se prende em geral às sedes municipais e vilas, podendo, todavia, ser encontrado em povoados e na própria zona rural.

Sua importância como distribuidor de produtos industrializados, como no caso dos bodegueiros, está correlacionada à sua atuação como coletor, mas à diferença deste, correlaciona-se também com o mercado do centro onde está localizado. Atuando ao mesmo tempo sobre uma quantidade considerável de bodegueiros, como sobre uma parcela considerável de colonos, sua área de atuação, por vezes, poderá não ultrapassar os limites do município onde se localiza, mas conterà um número grande de consumidores que, quer no atacado como no varejo, lhe dará um papel importante como distribuidor. E esse volume de consumidores justifica o numeroso e variado estoque que possui. Esse estoque com-

porta, ao contrário daquele bodegueiro, produtos que se destinam tanto diretamente ao consumidor, como também alguns implementos agrícolas, ferragens em geral e material de construção, todos vendidos ou trocados com os bodegueiros, agricultores e cidadãos. Por outro lado, o que também o diferencia do bodegueiro, além dos produtos de consumo muito freqüente como aquêles mencionados acima e produtos alimentares industrializados, o atacadista expedidor-distribuidor negocia produtos cujo consumo é menos freqüente: tecidos, confecções, calçados, artigos de armarinho, e mesmo certos bens de consumo durável como máquinas de costura e fogões, por vêzes um ou outro aparelho elétrico. Para os consumidores cidadãos é, via de regra, nesse comerciante que se compra o gás em bujão. O que distingue também êsse comerciante do bodegueiro é o fato de o consumidor poder comprar produtos que se diferenciam pelo preço e qualidade.

O estabelecimento do atacadista expedidor-distribuidor aparece como o local onde os bodegueiros, agricultores e cidadãos se encontram para vender produtos agrícolas e realizar compras varejistas ou em grosso. Do ponto de vista comercial, seu estabelecimento corresponde a um ponto focal de âmbito distrital ou municipal. Mas se a sua importância advém do fato de manter relações com o mundo rural, para o qual é uma necessária instituição ligada ao escoamento da produção e às necessidades freqüentes de consumo, no entanto, do ponto de vista da distribuição, são os comerciantes exclusivamente distribuidores que vão possibilitar uma melhor diferenciação entre as cidades.

B — Os Comerciantes Exclusivamente Distribuidores

Muito menos importantes numericamente, os comerciantes exclusivamente distribuidores possuem características próprias que os diferem, em muitos aspectos, dos comerciantes ligados ao comércio colonial.

Explicados os motivos pelos quais o comércio colonial está amplamente difundido pelo Sudoeste, a primeira grande diferença entre ambos consiste na sua localização espacial. Se tanto o bodegueiro como o atacadista expedidor-distribuidor conseguem ser numerosos e amplamente difundidos pelo interior regional, é graças à presença de uma população fortemente ruralizada e microprodutora que garante a sua importância como compradores e distribuidores ao mesmo tempo. O mesmo motivo, no entanto, não é válido para os comerciantes exclusivamente distribuidores. Êstes, quer sejam varejistas, quer sejam grossistas, obedecem a uma localização basicamente urbana. Ê nas cidades que êles vão se encontrar e a partir delas organizar a sua freguezia.

Uma segunda diferença prende-se à natureza dos produtos vendidos. Segundo DUGRAND (11:196), tal fato vai determinar certas modalidades de vendas que estão na dependência das necessidades a que os produtos atendem, dos preços dêsses produtos e de seus pesos. Assim, de um lado, a freqüência do consumo e de outro o tipo de comprador, seja consumidor final ou não, vão originar estabelecimentos comerciais caracterizados quanto à mercadoria que vendem, quanto à sua posição no canal de distribuição e quanto aos serviços econômicos envolvidos nos fluxos das mercadorias do produtor ao consumidor. O comércio exclusivamente distribuidor caracteriza-se, ao contrário do comércio coletor, pela sua heterogeneidade. Ê fácil compreender essa outra distinção fundamental entre êsses dois tipos básicos de comerciantes. A população rural do Sudoeste paranaense manteve as mesmas relações existentes em suas zonas de origem no que concerne às vendas de seus produtos e às compras de artigos de suas necessidades mais imediatas.

Assim, compreende-se que o estabelecimento da zona de clientela dos bodegueiros e dos atacadistas expedidores-distribuidores foi algo praticamente institucionalizado na região. Vieram os colonos e com eles esses dois tipos de comerciante. Se esses comerciantes dispõem de um estoque semelhante de produtos industrializados, é porque as necessidades básicas dessa considerável população rural são comuns a todos. Trata-se então de venda de produtos de grande frequência de consumo, que caracteriza a homogeneidade do comércio colonial. Ora, nessa situação onde se verifica fortes laços entre o comércio colonial e os colonos, qualquer comerciante que seja exclusivamente distribuidor terá que se especializar, oferecendo aos consumidores artigos de que eles necessitam com menor frequência e que, via de regra, não são encontrados no comércio colonial. Essa especialização leva a uma heterogeneidade do comércio em função das necessidades variadas de consumo da população regional.

Essa especialização conduz o comerciante a uma localização central, quer dizer, citadina, e vai originar um comércio hierarquizado. Quanto mais raro for o artigo a vender em termos de frequência de consumo, menor será a quantidade de comerciantes que vendem tais produtos, e maior será a sua concentração nos centros maiores. No Sudoeste paranaense, é em Pato Branco e em Francisco Beltrão, os dois maiores centros da região, que possuem um mercado consumidor expressivo constituído pela própria população urbana, que se vai verificar a concentração de comerciantes exclusivamente distribuidores.

Sessenta e cinco entrevistas foram realizadas em firmas exclusivamente distribuidoras. Localizam-se em Pato Branco (34), Francisco Beltrão (15), Capanema (3), Coronel Vivida (2), Barracão (2), Itapejara do Oeste (2), e em Vitorino, Salto do Lontra, Dois Vizinhos, Ampère, Chopinzinho, cada uma com um estabelecimento. Foram ainda realizadas entrevistas nas vilas de Baulândia (Renascença) e Nova Prata (Salto do Lontra), ambas em um único estabelecimento. Embora não fosse possível obter dados absolutos sobre o número de estabelecimentos comerciais existentes na região, as entrevistas realizadas e as informações gerais sobre cada um dos municípios permitem uma visão razoavelmente boa sobre os diversos aspectos que caracterizam o comércio exclusivamente distribuidor do Sudoeste.

a) os tipos de distribuição

Já se viu que o comércio exclusivamente distribuidor possui, entre outras características, a heterogeneidade. Essa característica vai se traduzir na existência de tipos de distribuição, que se diferenciam entre si em função da participação que possuem no canal de distribuição (vendas diretas aos consumidores finais ou vendas a comerciantes), e pelo grau de especialização das vendas (foram considerados especializados aqueles que vendiam artigos de um único gênero de produtos).

Pode-se distinguir, basicamente, os seguintes tipos de distribuição no Sudoeste paranaense: a distribuição varejista não especializada, a distribuição varejista especializada, a distribuição mista (varejista e grossista) especializada ou não e a distribuição grossista especializada.

Em função desses critérios de distinção dos tipos de distribuição, e levando-se em consideração o gênero do produto que traz, em si mesmo, uma noção de frequência de consumo, procurar-se-á verificar a localização espacial dos diferentes tipos de distribuição, o que ajudará a compreender não só o papel das cidades na distribuição de produtos industrializados, mas também introduzirá uma primeira noção de diferenciação urbana.

A primeira constatação é a de que as firmas comerciais especializadas concentram-se maciçamente em apenas dois centros: Pato Branco e Francisco Beltrão. A proeminência dessas duas cidades aparece mais realçada, com uma supremacia de Pato Branco sobre Francisco Beltrão, quando se verifica os gêneros e ramos de comércio das cidades da região. À exceção dessas duas cidades, as demais realizam apenas a distribuição varejista especializada de artigos como remédios, tecidos, confecções, artigos de armarinho, enquanto aquelas duas cidades realizam ainda a distribuição varejista de artigos consumidos com menor frequência, tais como máquinas agrícolas, concentrados e rações, veículos e peças, artigos de ótica, tratores e material dentário, estes últimos sendo exclusividade de Pato Branco. Ambos os citados centros realizam ainda, e exclusivamente, a distribuição mista e grossista especializada de cigarros, bebidas e produtos farmacêuticos. Uma observação mais acurada sobre a distinção entre Pato Branco e Francisco Beltrão de um lado, e os demais centros de outro, permite notar que as demais sedes municipais só conseguem realizar a distribuição varejista especializada de artigos que são consumidos com certa intensidade ou que, ainda, por sua natureza específica, tendem a aparecer em lojas especializadas, como é o caso — por exemplo — dos produtos farmacêuticos. A presença dessas lojas se justifica, em grande parte, graças ao fato de contarem com o mercado da própria cidade onde se localizam, uma vez que para o mundo rural surge a concorrência dos comerciantes expedidores-distribuidores. Entre essas demais cidades da região, merecem distinção, porque contam com um ou outro estabelecimento que realizam vendas varejistas especializadas, as cidades de Capanema e Dois Vizinhos, as quais possuem concessionários de veículos.

A mesma constatação se repete ao se verificar a distribuição do comércio não especializado. Concentram-se, majoritariamente, em Pato Branco e Francisco Beltrão, as cidades de maior população da região. Mas não é apenas em função do número de estabelecimentos que esses dois centros se destacam: enquanto nos demais centros tais estabelecimentos dedicam-se apenas às vendas varejistas e mistas de artigos de consumo freqüente, nos dois citados centros encontram-se tanto unidades mistas, de vendas atacadistas e varejistas, como um comércio varejista que vende bens de consumo menos freqüente: eletrodomésticos, autopeças e veículos, entre outros.

Se do ponto de vista da especialização, as cidades de Pato Branco e Francisco Beltrão destacam-se nitidamente das demais, o mesmo acontece quando se verifica a localização das firmas no que se refere ao papel que desempenham no canal de distribuição. As firmas atacadistas são encontradas exclusivamente naquelas duas cidades. Uma análise mais detalhada desse tipo de distribuição grossista revela fatos significativos. Enquanto no comércio varejista encontram-se firmas distribuidoras de artigos de consumo muito raro, como material dentário, ótica e tratores, no tipo de distribuição em aprêço verifica-se apenas a venda de bens consumidos com grande frequência, tais como cigarros (Cia. de Cigarros Santa Cruz e Cia. de Cigarros Souza Cruz, respectivamente, em Pato Branco e Francisco Beltrão), bebidas (distribuidores dos produtos Brahma, Antártica e Coca-Cola), produtos farmacêuticos (Distribuidora Sandra Ltda. e Irmãos Merísio Ltda.), como exemplos de firmas que distribuem exclusivamente produtos de um único gênero; em relação às formas mistas, especializadas ou não, verifica-se, via de regra, a mesma banalidade de produtos vendidos: tecidos, confecções, armarinho etc.

Tal fato, indubitavelmente, realça o papel distribuidor de Pato Branco e Francisco Beltrão, mas no entanto indica a relativa inexpressividade da função grossista e mista no Sudoeste paranaense. Essa função, como se verá, é exercida basicamente por centros extra-regionais.

Mas o que importa realçar, no momento, é o fato de que Pato Branco e Francisco Beltrão, graças às firmas varejistas e grossistas que possuem — as primeiras pelos produtos de consumo mais raro que oferecem, e as outras pelo simples fato de existirem apenas nos dois citados centros — se afirmam comercialmente sobre o Sudoeste paranaense no tocante ao comércio exclusivamente distribuidor.

Um outro fato que marca e diferencia o comércio distribuidor grossista ou varejista de Pato Branco e Francisco Beltrão das demais cidades do Sudoeste é a ocorrência de firmas que vendem, com exclusividade ou não, um produto de uma determinada marca. São os chamados “revendedores autorizados” ou “agentes”. É verdade que alguns desses comerciantes são encontrados em numerosas cidades da região. Assim, centros como Chopinzinho, Dois Vizinhos, Capanema e Marmeleiro, como exemplos, possuem comerciantes revendedores autorizados exclusivos de gás em bujão. Do mesmo modo, são facilmente encontrados comerciantes que sejam revendedores autorizados dos produtos Renner de Pôrto Alegre. Cidades como Ampère, Capanema, Santo Antônio do Sudoeste, Dois Vizinhos, Coronel Vivida, Barracão, entre outras, possuem comerciantes que, entre outros produtos vendidos, são revendedores autorizados Renner, distribuindo confecções, calçados, tecidos, louças, tintas ou detergentes que levam a marca da citada firma. Tal fato deve ser relacionado, ao menos uma parte, à tradição da população regional, habituada ao consumo de produtos gaúchos.

Mas se quase tôdas as demais sedes municipais possuem revendedores autorizados, exclusivos ou não, para a distribuição de artigos como aqueles supracitados, muito mais difícil é a presença de comerciantes com aquelas funções para artigos como eletrodomésticos, tratores, máquinas agrícolas ou produtos veterinários. Alguns poucos casos podem ser encontrados, como em Capanema, onde a firma Comercial Antoninho Ltda. é revendedora autorizada das máquinas de costura Elgin, dos rádios Semp, ambos de São Paulo, e dos acordeões Todeschini de Bento Gonçalves, para o próprio município, Pérola do Oeste e Planalto. Do mesmo modo em Chopinzinho, a “Auto Peças Chopin Ltda.” é revendedora dos produtos Brastemp, de diversos eletrodomésticos G. E. e dos materiais de construção Eternit. Mas é em Pato Branco e em Francisco Beltrão que se concentram tais revendedores ou agentes autorizados. Mais do que o fato de ser um simples revendedor, vários comerciantes dessas cidades, sobretudo de Pato Branco, acumulam, seja como grossista ou varejista, seja como ambos, o papel de agentes autorizados de várias marcas: cita-se o caso da firma Tartari & Palagi Ltda. que é revendedora exclusiva das máquinas de calcular Olivetti, dos rolamentos SKF, dos tratores Massey Ferguson, dos refrigeradores Gelomatic e das trilhadeiras Ideal, entre outras. Esse fato mostra não só a existência de firmas comerciais mais sólidas nestes centros, como também reforça a posição dessas cidades como centros de distribuição.

b) os deslocamentos dos comerciantes

Um outro aspecto que caracteriza e diferencia o comércio exclusivamente distribuidor do Sudoeste paranaense, diz respeito aos deslocamentos ou viagens que as firmas regionais promovem pelos diversos municípios da região e mesmo fora do Sudoeste.

Entre as 65 firmas entrevistadas, apenas 20 indicaram realizar deslocamentos pela região, procurando ampliar a sua clientela. Embora corresponda à terça parte do total de firmas entrevistadas, o fato de que nenhuma das firmas ligadas ao comércio colonial realize viagens, revela uma outra faceta do comércio exclusivamente distribuidor do Sudoeste paranaense.

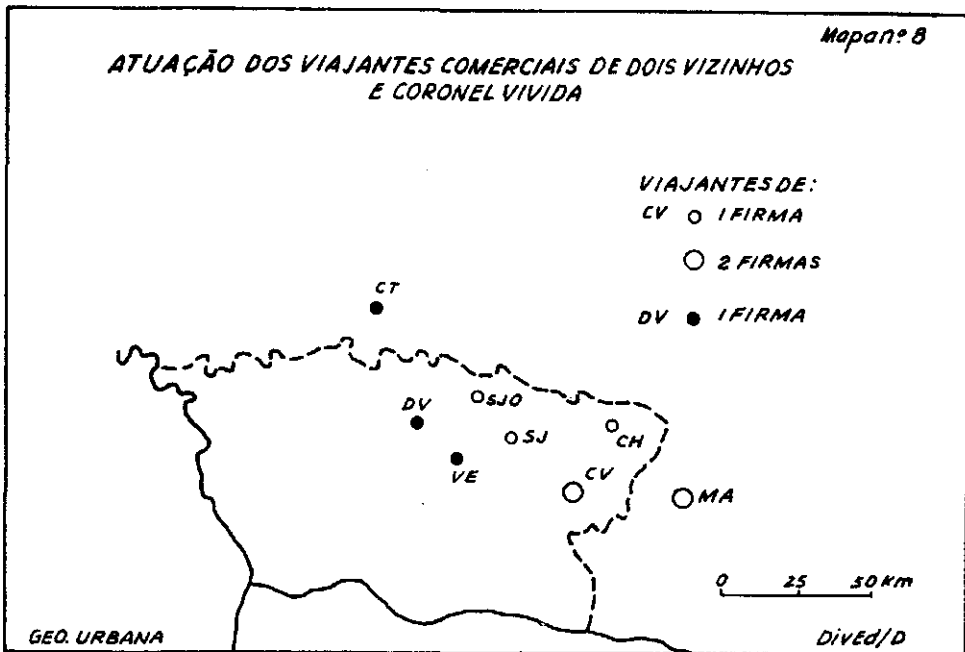
É fácil compreender que, ligados tão intimamente à sua clientela — os colonos — o comércio colonial é antes de tudo necessário aos seus numerosos consumidores, os quais têm nestes comerciantes a quase única e exclusiva possibilidade de venda de seus produtos agrícolas. Assim, colono e atacadista expedidor-distribuidor, e este e o bodegueiro possuem entre si laços tão fortes e tão íntimos que não justificam a necessidade destes comerciantes procurarem, através de viagens periféricas ou regionais, ampliar a sua freguezia. O mesmo motivo, no entanto, não é válido para o simples distribuidor. Este não só se defronta com a concorrência do comércio colonial, como com as numerosas e freqüentes incursões de viajantes de firmas extra-regionais pelo Sudoeste.

Uma das causas que faz com que o distribuidor regional se desloque em busca de novos fregueses é a pulverização de numerosos e pequenos comerciantes disseminados pelo interior regional. Assim “bodegas” e pequenos distribuidores dão margem a que o comércio exclusivamente distribuidor seja incentivado a promover deslocamentos. Pequenos que são, êsses numerosos comerciantes do “interior” da região não conseguem se abastecer totalmente com os viajantes extra-regionais, já que compram pequenas quantidades de mercadorias, não justificando freqüentes incursões daqueles viajantes para quem interessa apenas vender grandes quantidades.

Entre as firmas do Sudoeste que realizam viagens, deve-se, entretanto, fazer uma distinção. É preciso distinguir aquelas que realmente mantêm viajantes, as que organizam vendas ambulantes e as que “mascateiam” pelo interior.

Muitas das firmas que vendem artigos de consumo banal e baratos, tanto no varejo como no atacado, possuem pequenos veículos — furgões, camionetas, jeeps — e mesmo caminhões utilizados para as vendas ambulantes. Carregados de artigos como tecidos, confecções e artigos de armarinho, percorrem uma apreciável quantidade de “bodegas” e outros minúsculos comerciantes, muitos dêles isolados no meio rural, onde vendem, sem pedidos prévios, os artigos que trouxeram, cobrando na hora. Trata-se então de vendedores ambulantes e concorrentes entre si, mas também concorrentes daqueles de fora, apesar de possuírem menor variedade e estoque de qualidade inferior. São exemplos típicos a Casa das Fábricas de Pato Branco que chega a realizar vendas no município de Santo Antônio do Sudoeste, a Comercial Fidalsky com sede em Pato Branco e filial em Coronel Vivida, que atua no interior dos municípios de Coronel Vivida, Chopinzinho, São João, São Jorge do Oeste e Mangueirinha, ou a Casa dos Retalhos com sede em Pato Branco e filial em Francisco Beltrão.

Embora êstes pequenos comerciantes do interior regional dêem margem a viagens por parte de determinados tipos de distribuidores, na verdade, os deslocamentos atingem também aos próprios consumidores finais. Assim, tanto o colono, como os moradores de pequenas vilas e povoados são alvo da atuação de “mascates”, pois muitas das firmas que exercem venda ambulante, costumam também atuar como “mascate”. Dêsse modo, ao mesmo tempo que viajam em busca de novos fregueses comerciantes, costumam atingir, principalmente nas áreas de ocupação mais recente e por ocasião do período das safras,

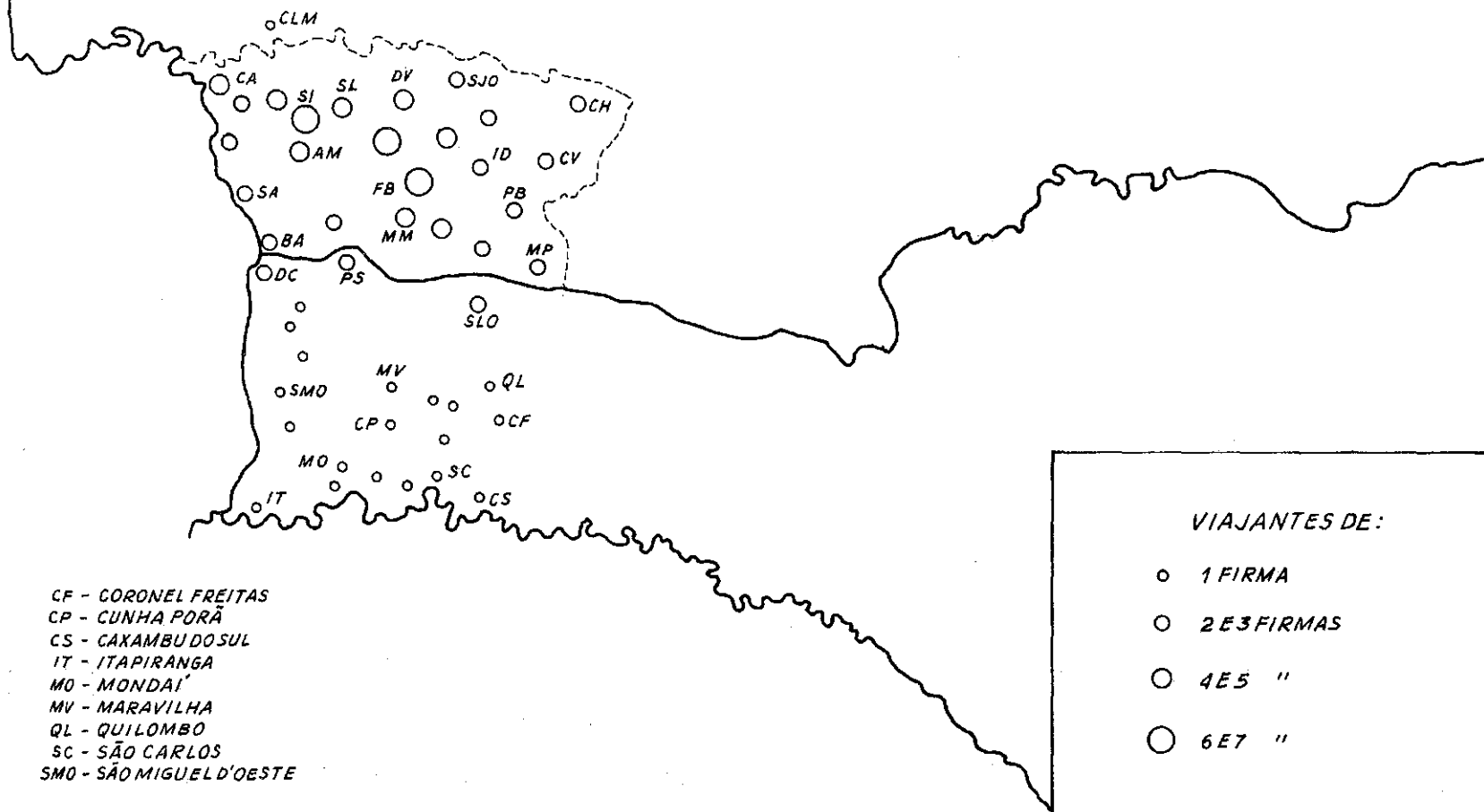


as casas dos colonos, onde então procuram vender toda uma série de artigos baratos e de necessidade para as populações. Embora essa venda seja ilegal, facilmente os “mascates” conseguem burlar o controle das prefeituras locais, embrenhando-se pela zona rural. Aí, assediam o colono que, recentemente instalado, facilmente compra o que lhe é oferecido, pagando na hora. Algumas vezes, quando o colono não tem condições de pagar o que compra, o “mascate” não hesita em trocar seus artigos por produtos da área, como ocorre em Mangueirinha, por exemplo, onde vários desses “mascates” voltam carregados de cêra e mel de abelha.

Um último tipo de deslocamento comercial encontrado entre as firmas exclusivamente distribuidoras, consiste no deslocamento de viajantes, que atuando na região e extra-regionalmente, vão projetar comercialmente alguns distribuidores localizados basicamente em Pato Branco e Francisco Beltrão e, muito secundariamente, em centros de certa expressão comercial como Dois Vizinhos e Coronel Vivida.

Importantes diferenças revelam, porém, a atuação de Pato Branco e Francisco Beltrão em relação aos demais centros. As firmas dos centros menores, como as de Coronel Vivida e Dois Vizinhos, possuem viajantes, em geral um sócio da firma, para revenda de artigos como confecções, calçados, tintas, máquinas de costura ou rádios, somente para consumidores, na sua maioria colonos. Além disso, suas áreas de atuação são reduzidas, raramente ultrapassando os limites municipais. Assim, a firma Bim, Dalpasquale & Cia. Ltda., de Dois Vizinhos, mantém um viajante para o interior do município, para Verê e a parte meridional de Catanduvas, já fora dos limites regionais. Sua clientela de colonos atinge a 95% no interior municipal e 30% nos outros dois municípios. Como a sua freguezia fora do município de Dois Vizinhos corresponde apenas a 5% das vendas da firma, vê-se quão importante são os colonos para a atuação deste viajante. Do mesmo modo, duas firmas de Coronel Vivida mantêm, cada uma, um viajante que, fora do próprio município, atinge Mangueirinha, São Jorge do Oeste, São João e Chopinzinho,

ATUAÇÃO DOS VIAJANTES COMERCIAIS DE FRANCISCO BELTRÃO



CF - CORONEL FREITAS
 CP - CUNHA PORÃ
 CS - CAXAMBUDO SUL
 IT - ITAPIRANGA
 MO - MONDAÍ
 MV - MARAVILHA
 QL - QUILOMBO
 SC - SÃO CARLOS
 SMO - SÃO MIGUEL D'OESTE

VIAJANTES DE:

- 1 FIRMA
- 2 E 3 FIRMAS
- 4 E 5 "
- 6 E 7 "

0 25 50 km

atendendo somente a consumidores, colonos ou moradores das vilas e, em poucos casos, da própria sede municipal. Na cidade de Mangueirinha é comum os viajantes estacionarem seus veículos no centro da cidade, onde então, ali mesmo, recebem suas encomendas diretamente dos consumidores; na viagem seguinte, trazem as encomendas e recebem o pagamento.

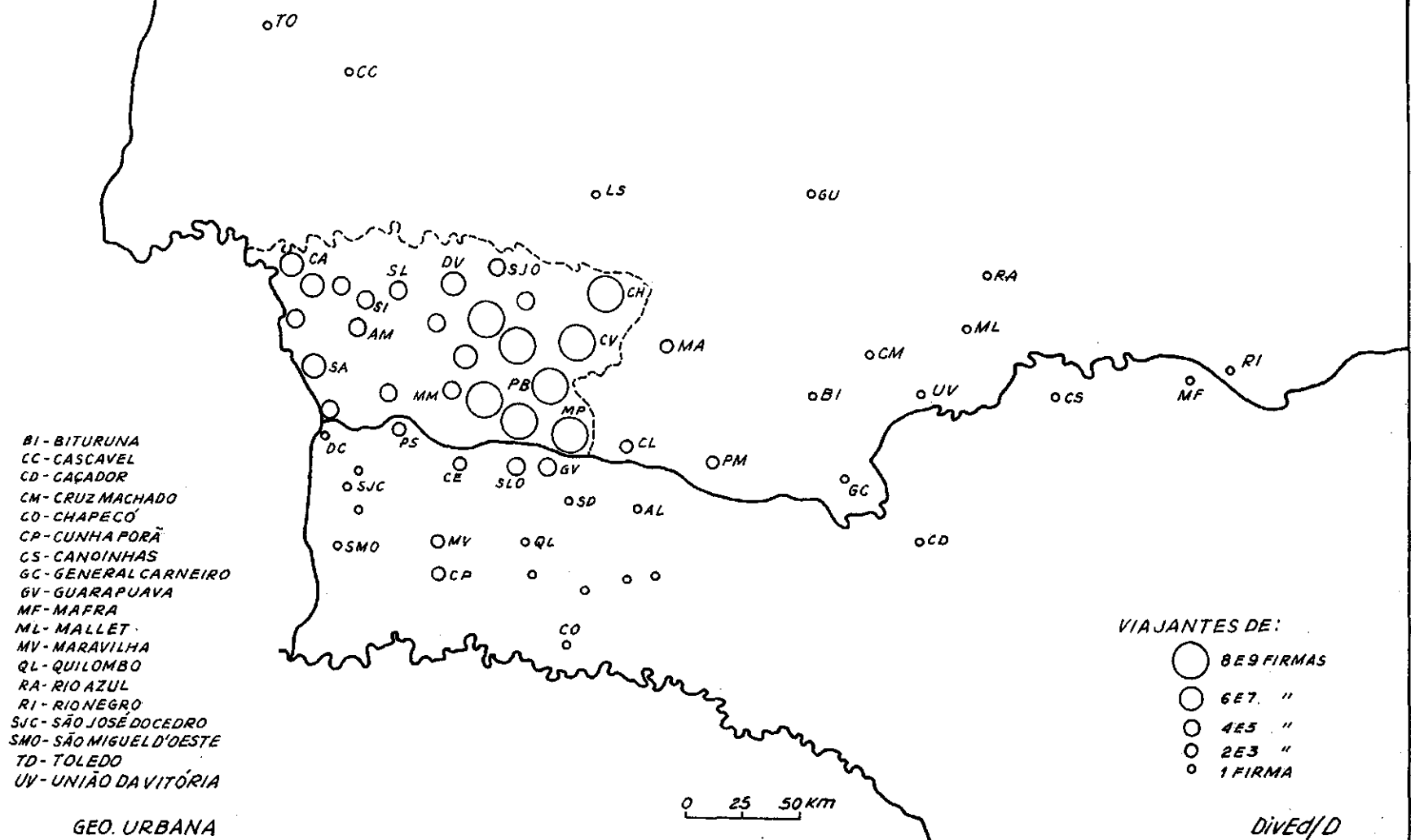
As firmas de Pato Branco e Francisco Beltrão, por sua vez, não só se apresentam mais diversificadas quanto às mercadorias distribuídas, como também suas áreas de ação são bem mais extensas, atingindo, em certos casos, numerosas localidades situadas além dos limites do Sudoeste. Ainda se diferenciam não só por possuírem viajantes próprios comissionados, que não são sócios das respectivas firmas, como pelo transporte da mercadoria ao destinatário através de empresas transportadoras.

Assim, em Pato Branco e Francisco Beltrão, encontram-se firmas cujos viajantes se encarregam de vender os mesmos artigos que os dos centros citados anteriormente, e mais produtos farmacêuticos, eletrodomésticos, discos, armas, munições, máquinas agrícolas e cigarros. São exemplos as firmas Tartari e Palagi Ltda., de Pato Branco, e a Palagi & Cia. Ltda., de Francisco Beltrão, que distribuem pela região eletrodomésticos e máquinas agrícolas; a Distribuidora Sandra Ltda. e a Irmãos Merísio Ltda., que distribuem produtos farmacêuticos, e os dois já citados distribuidores de cigarros. Além destes, uma relativamente grande quantidade de comerciantes envia viajantes para a venda de confeções, tecidos, calçados, tintas, rádios e máquinas de costura. Dêsse modo, os comerciantes de ambas as cidades atuam tanto no atacado como no varejo.

Importantes diferenças, no entanto, podem ser encontradas entre os comerciantes de Pato Branco e Francisco Beltrão no que concerne às vendas através de viajantes, e em relação ao tipo de mercadoria distribuída e à área de atuação destes praticistas. Se diversas firmas dos mencionados centros mantêm aparentemente uma atuação semelhante, graças ao mesmo tipo de mercadoria que vendem, a exclusividade na distribuição, em certos artigos, por um ou por outro centro, dará naturalmente uma maior projeção individual sobre a região e até extra-regionalmente.

Examinando-se os Mapas ns. 9 e 10, vê-se que não só Pato Branco conta com um maior número de firmas com viajantes, como o Sudoeste se apresenta muito mais solidamente ligado a este centro do que a Francisco Beltrão. Extra-regionalmente, enquanto Francisco Beltrão atinge com seus viajantes 21 municípios catarinenses e 1 paranaense, Pato Branco mantém transação com 22 municípios catarinenses e 15 paranaenses. Esta maior atuação dos viajantes de Pato Branco pode ser explicada por uma razão básica. Se tanto uma como outra cidade vendem igualmente certos produtos para vários municípios da região, para outros artigos, graças a uma exclusividade na distribuição, os distribuidores de Pato Branco conseguem ter uma maior atuação regional. Assim, a firma Tartari & Palagi Ltda. de Pato Branco, que conta com a distribuição exclusiva das máquinas de calcular Olivetti, atinge todos os municípios regionais, e mesmo outros extra-regionais. Outros exemplos ilustram essa situação: a Casa Rádio Técnica Sonora por intermédio de 2 viajantes atua sobre todo o Sudoeste e mais outros municípios catarinenses e paranaenses na distribuição de rádios, móveis estofados e eletrodomésticos de qualidade superior; o mesmo ocorre com a Distribuidora Sandra Ltda., firma atacadista especializada em

ATUAÇÃO DOS VIAJANTES COMERCIAIS DE PATO BRANCO



- BI - BITURUNA
- CC - CASCAVEL
- CD - CAÇADOR
- CM - CRUZ MACHADO
- CO - CHAPECO
- CP - CUNHA PORÃ
- CS - CANOINHAS
- GC - GENERAL CARNEIRO
- GV - GUARAPUAVA
- MF - MAFRA
- ML - MALLET
- MV - MARAVILHA
- QL - QUILOMBO
- RA - RIO AZUL
- RI - RIO NEGRO
- SJC - SÃO JOSÉ DO CEDRO
- SJO - SÃO MIGUEL D'OESTE
- TD - TOLEDO
- UV - UNIÃO DA VITÓRIA

- VIAJANTES DE:
- 8 E 9 FIRMAS
 - 6 E 7 " "
 - 4 E 5 " "
 - 2 E 3 " "
 - 1 FIRMA

0 25 50 km

GEO. URBANA

Dived/D

produtos farmacêuticos que, embora possuindo concorrente em Francisco Beltrão, consegue, do mesmo modo, atingir tôda a região. Graças ainda à sua relativa antiguidade em todo o Sudoeste e Oeste paranaense, realiza vendas em municípios como Guaíra, Toledo, Cascavel, Laranjeiras do Sul e Guarapuava. Mais importante ainda é a atuação do viajante da firma Algemiro Perboni Depósito Dentário. Já que os seus mais próximos concorrentes localizam-se em Chapecó, em Cascavel e em Ponta Grossa, a atuação desta firma varejista de Pato Branco consegue não só cobrir inteiramente o Sudoeste, como atingir ainda 20 localidades catarinenses e 11 paranaenses. Em Santa Catarina, não só cobre grande parte do Oeste, como alcança Caçador, no Vale do Rio do Peixe, Canoinhas e Mafra, já bastante distanciadas de Pato Branco. No Paraná a sua atuação se verifica também em centros importantes como União da Vitória, chegando também a Rio Negro, Mallet e Rio Azul.

Pelos aspectos do comércio exclusivamente distribuidor do Sudoeste paranaense, pode-se concluir que, embora numericamente inferior ao comércio colonial, é êle responsável por uma marcante diferenciação de Pato Branco e Francisco Beltrão, face aos demais centros, no que respeita à distribuição de produtos industrializados. A cidade de Pato Branco graças à raridade e especialização de seu comércio distribuidor transforma-se na principal cidade do Sudoeste Paranaense.

C — O Pequeno Fabricante

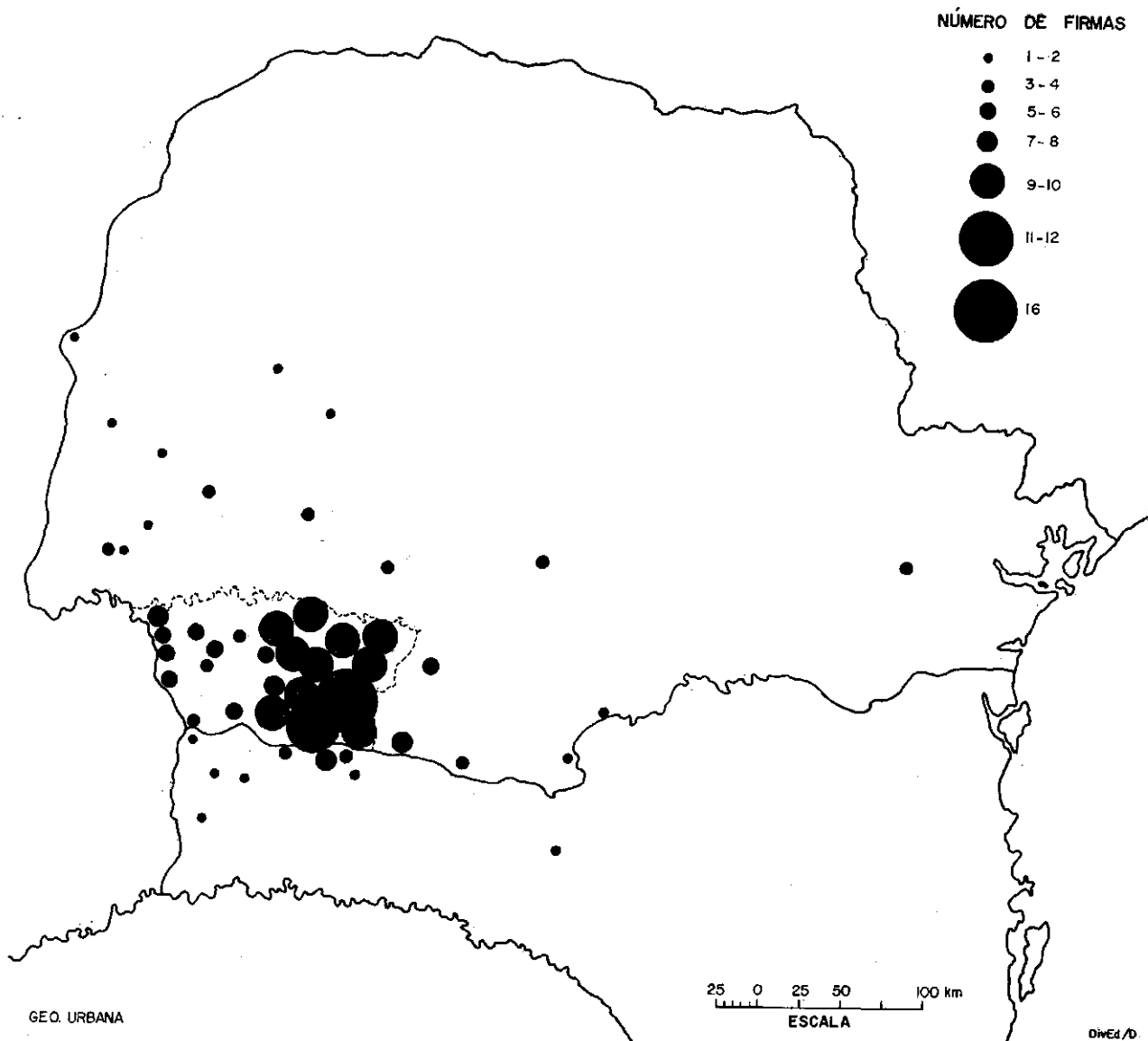
Já se viu anteriormente que a inexpressiva atividade industrial do Sudoeste paranaense está fortemente vinculada à atividade madeireira e à moagem de cereais, ambas realizadas basicamente no mundo rural. A indústria madeireira, largamente a mais importante em mão-de-obra e número de estabelecimentos, quando possui localização urbana atende ao mercado nacional e, em alguns casos, ao mercado externo. Já as indústrias urbanas de produtos alimentares dedicam-se parcialmente à produção de bens consumidos regionalmente. Além desses gêneros, aparecem outros que em 1965 congregavam apenas 9,6% do pessoal ocupado na indústria (40), e cujos estabelecimentos localizam-se majoritariamente nas sedes municipais, produzindo bens consumidos basicamente na região. Apesar de sua inexpressividade como atividade industrial, essas indústrias geram laços regionais através da distribuição de seus produtos. Esses industriais, pequenos fabricantes como se verá, vão constituir, ao lado dos comerciantes coletores e distribuidores e exclusivamente distribuidores, os elementos responsáveis por uma outra forma de distribuição de produtos industrializados, a partir das cidades da região.

Em 1965 existiam 145 estabelecimentos industriais (40) localizados em 23 sedes municipais, produzindo bens classificados em 11 gêneros de indústria (todos os gêneros menos a madeira). Apenas a cidade de Mariópolis não possuía nenhum estabelecimento de qualquer um desses gêneros. Empregavam apenas 391 pessoas e constituíam pequenas unidades de produção que em média empregavam 2,7 pessoas: das 145 unidades de produção, apenas 10 empregavam mais de 5 pessoas, e dessas, 2 empregavam de 10 a 24 pessoas. Destacava-se basicamente a produção de: telhas e tijolos, artefatos de cimento e espelhos (minerais não metálicos com 15 estabelecimentos urbanos); fogões a lenha, esquadrias, portões e grades, e artigos de funilaria (metalurgia, com 6), carroças e carrocerias de madeira para veículos (material de transporte, com 9); móveis de madeira, de fórmica, e colchões (mobiliário, com 22); arreios

e selas (couros, peles e produtos similares, com 5); sabões (produtos de perfumaria, sabões e velas, com 1); calçados (vestuário, calçados e artefatos de tecidos, com 14); farinha de trigo, torrefação de café e balas, além de outros (produtos alimentares, com 58); engarramento de aguardente e refrigerantes (bebidas, com 8); impressos em geral (editorial e gráfica, com 5); vassouras e similares (diversos, com 2 estabelecimentos urbanos) (40).

DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS DOS PEQUENOS FABRICANTES DE PATO BRANCO

MAPA Nº 11



Essa pequena indústria regional caracteriza-se por produzir artigos de qualidade e preço inferiores aos similares da grande indústria de mercado nacional, que coloca seus produtos na região através do comércio colonial e dos comerciantes exclusivamente distribuidores. Apesar dessa concorrência, o pequeno fabricante regional encontra mercado consumidor entre os colonos, e mesmo entre os cidadãos da região, seja devido aos preços mais baixos de seus produtos, atendendo, portanto, a certas camadas do mercado regional, seja porque não há compensação para os comerciantes e consumidores importarem certos artigos de outras regiões. Para certos artigos, acresce ainda o fato de eles serem produzidos segundo especificações do comprador que os encomenda: impressos em geral, portões e grades metálicas. Assim, os pequenos fabricantes regionais mantêm contatos com o comércio colonial e com os comerciantes exclusivamente distribuidores através de vendas ambulantes (sabões, café torrado, balas e bebidas), e em menor escala, através de viajantes e representantes. Com os consumidores finais, colonos e comerciantes, os contactos são diretos, através de telefone, cartas ou pessoalmente.

Por ser uma atividade industrial tipicamente voltada para o mercado regional, os pequenos fabricantes localizam-se, majoritariamente, como no caso dos comerciantes exclusivamente distribuidores, em Pato Branco e em Francisco Beltrão: em 1965, êsses dois centros concentravam 46% dos 145 estabelecimentos e 53% do pessoal ocupado. A importância dêsses dois centros aparece claramente ao se verificar que concentravam de 40 a 60% dos estabelecimentos produtores de calçados, de artigos de minerais não metálicos, de mobiliário e de produtos alimentares; de 60 a 75% das unidades de material de transporte e mais de 75% dos estabelecimentos de produção de artigos metalúrgicos, sabões e impressos. A maior fábrica de móveis, o melhor moinho de trigo, a maior fábrica de bebidas e as mais importantes gráficas aí se localizavam.

Mas se no comércio exclusivamente distribuidor a cidade de Pato Branco adquire maior importância que Francisco Beltrão, na distribuição de artigos fabricados as duas se equivalem e, de certa forma, se complementam. Em Pato Branco localizam-se as mais importantes unidades de fabricação de farinha de trigo, de balas e de artefatos de cimento, enquanto em Francisco Beltrão acham-se a principal fábrica de bebidas, de móveis, e as únicas unidades de fabricação de espelhos e de sabão.

Os Mapas ns. 11 e 12 indicam a área de distribuição de diversos pequenos fabricantes de ambas as cidades, mostrando como a distribuição se faz basicamente na própria região do Sudoeste paranaense, mas também na sua periferia e, excepcionalmente, em áreas mais distantes.

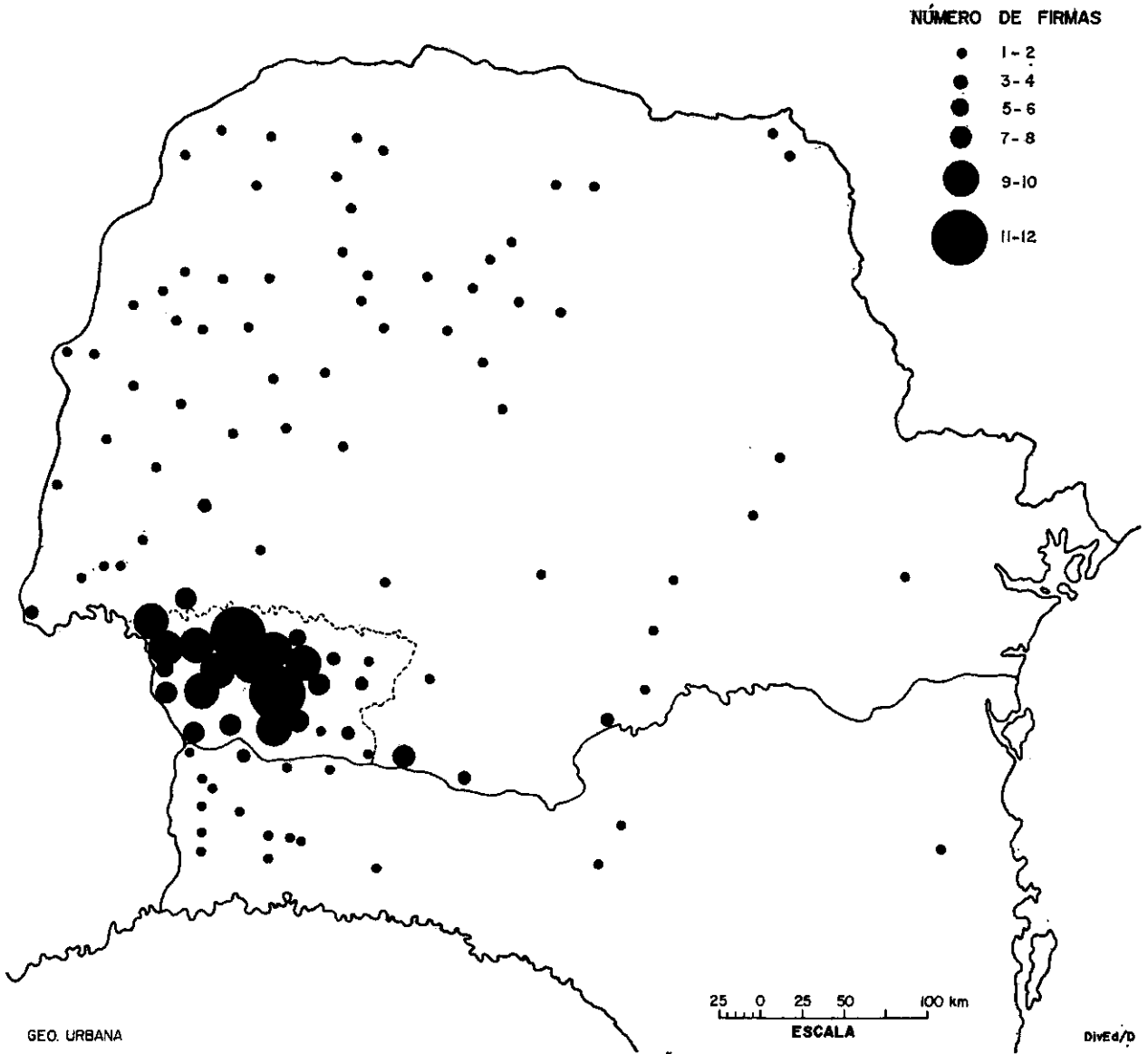
É preciso ressaltar, porém, que a concorrência da grande indústria de mercado nacional leva o pequeno fabricante a se tornar, paralelamente, comerciante distribuidor atacadista ou varejista, de produtos similares ao que fabrica. Tal expediente, bastante generalizado entre os pequenos fabricantes regionais de certos bens de consumo, liga-se ao fato de que, para evitar o aparecimento de um possível concorrente distribuidor, torna-se êle próprio êsse distribuidor, de modo que em breve passa a utilizar as vias de distribuição dêsses produtos importados para escoar a sua pequena produção. É o que ocorre, por exemplo, com os pequenos fabricantes de bebidas de Pato Branco e de Francisco Beltrão que se transformaram, paralelamente, em distribuidores dos pro-

dutos Antártica, Coca-Cola e de outras marcas. O mesmo se verifica com o pequeno fabricante de balas de Pato Branco que se transformou em distribuidor dos produtos Kibon, Lacta, Embaré e de outras marcas, ou em relação a uma fundição de Francisco Beltrão que vende no varejo ferragens importadas.

Mas se a distribuição de produtos gera sólidos laços regionais, o mesmo não se verifica em relação ao abastecimento desses distribui-

MAPA Nº 12

DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS DOS PEQUENOS FABRICANTES DE FRANCISCO BELTRÃO



dores. A análise que se segue visa mostrar o fraco papel das cidades regionais no abastecimento do comércio do Sudoeste e, paralelamente, a dependência aos centros extra-regionais.

2 — AS FORMAS DE ABASTECIMENTO

Vistas as formas de distribuição, é necessário agora ver as formas de abastecimento, isto é, os modos como os diferentes distribuidores renovam seus respectivos estoques de produtos industrializados. Essas formas estão intimamente ligadas não só ao papel que os comerciantes desempenham na coleta e expedição dos produtos agrícolas, mas também à dimensão das empresas e ao tipo de produtos que vendem. Analisar-se-á sucessivamente o abastecimento do comércio colonial, do comércio exclusivamente distribuidor e, finalmente, o papel dos centros extra-regionais no abastecimento.

É conveniente esclarecer que para algumas das formas de abastecimento, não há coincidência entre o local de renovação de estoque e aquele de onde é expedida a mercadoria. Tal coincidência existirá quando se tratar de vendas realizadas através de viajante de fábrica, viajante de atacadista e venda ambulante, inexistindo quando se tratar de vendas realizadas através de viajante de representante e viajante de filial de venda de fábrica, que são elementos relacionados a instituições que não se apropriam ou não manuseiam a mercadoria. A consideração do modo como é feita a renovação do estoque é necessária porque possibilita conhecer melhor o mecanismo de abastecimento, e permite verificar um dos principais modos de atuação de um dos mais importantes centros abastecedores do Sudoeste. Bem entendido, a noção de centro abastecedor não está ligada necessariamente ao fato de desse centro expedir as mercadorias compradas, mas ao fato de ele ser o local onde se realizam os pedidos de renovação de estoque (ou de onde saem os viajantes incumbidos de recolherem tais pedidos, ou os caminhões de venda ambulante).

A — O abastecimento do Comércio Colonial

Em linhas gerais, tanto o bodegueiro como o atacadista expedidor-distribuidor estão ligados, como distribuidores que são, à venda de artigos consumidos com muita frequência no mundo rural. O bodegueiro, no entanto, por ser um pequeno varejista contará com um estoque mínimo de alguns poucos produtos consumidos pelos colonos; o atacadista expedidor-distribuidor, ao contrário, possuirá um vasto estoque, onde se encontra uma gama mais variada de artigos comprados tanto pelos colonos, como pelos bodegueiros e cidadãos. Em razão dessas características, mas também devido à capacidade de transporte de cada um desses dois tipos de comerciantes, que vai influir na participação de cada um no circuito de comercialização dos produtos agrícolas, é que vai se originar a diferença básica na forma de abastecimento de um e de outro.

Deve-se lembrar que, em virtude da fraqueza dos pequenos fabricantes regionais, tanto o bodegueiro como o atacadista expedidor-distribuidor (mas também o comércio exclusivamente distribuidor) vão depender maciçamente de firmas industriais extra-regionais, seja indiretamente, no caso do bodegueiro, seja diretamente, nos outros casos.

a) a renovação do estoque do bodegueiro

Sua íntima ligação com o atacadista expedidor-distribuidor, sua impossibilidade de ligações diretas com o mundo extra-regional e, acima

de tudo, seu estoque pequeno e de baixa qualidade, fazem dêste primeiro intermediário um distribuidor varejista sujeito à ação básica dos comerciantes atacadistas.

Uma distinção aqui, no entanto, se faz importante. Se, por um lado, suas ligações como coletores os tornam básicamente dependentes do atacadista expedidor-distribuidor no que se refere ao abastecimento, por outro lado, numerosos outros pequenos atacadistas extra-regionais e, em menor escala, da própria região são também seus fornecedores.

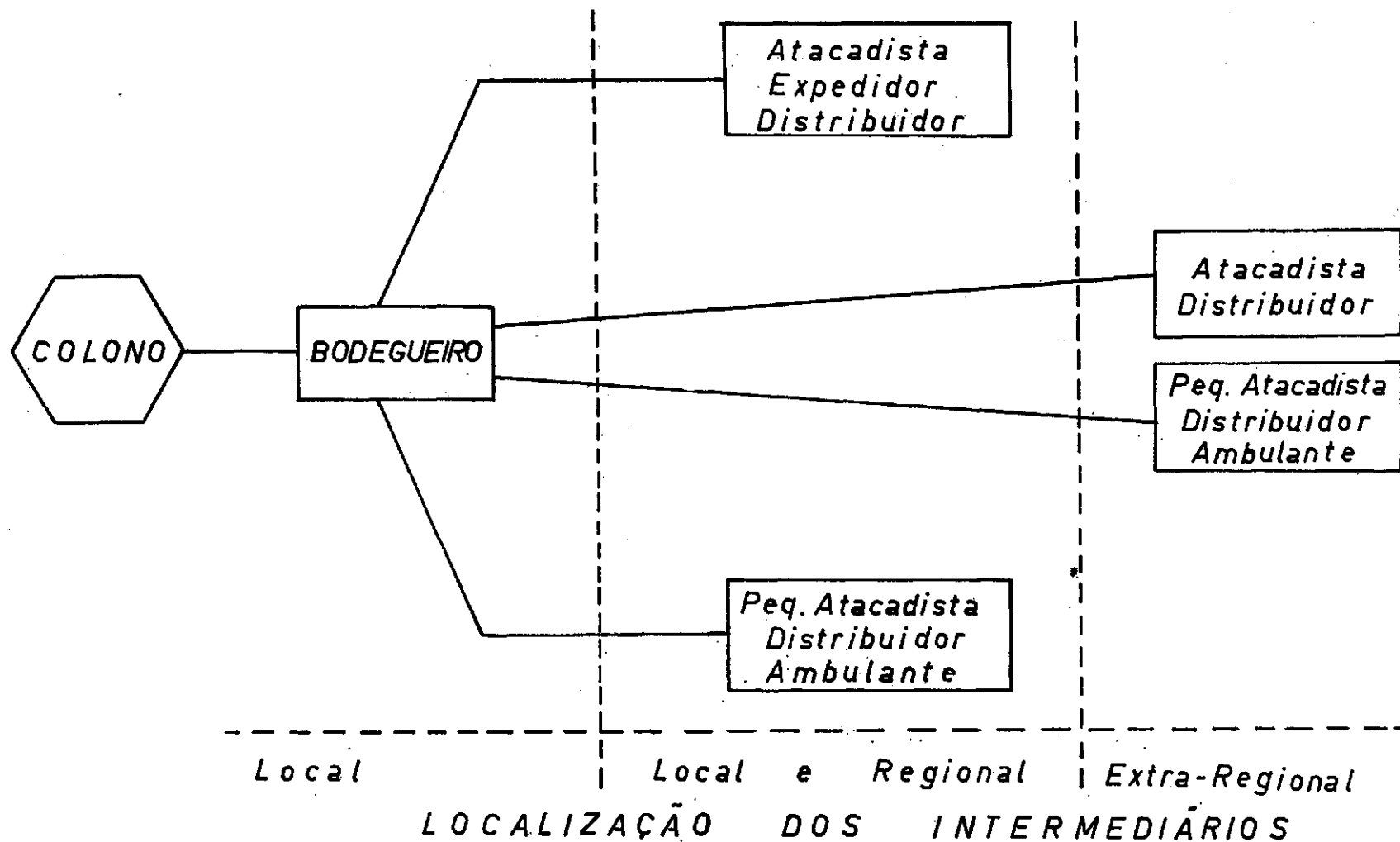
Êsses atacadistas, então, podem ser tanto os comerciantes atacadistas expedidores-distribuidores, com os quais mantêm íntimas relações na comercialização de produtos da economia agrícola, como também outros pequenos atacadistas-varejistas regionais dos centros maiores, como Pato Branco e Francisco Beltrão, que distribuem em microatacado, produtos baratos de forte consumo colonial. Tal é o caso de uma pequena bodega em Waldomeira, povoado do município de Santo Antônio do Sudoeste. Seu abastecimento se faz não só através da firma Sandini na sede municipal, com a qual comercializa a produção agrícola da colônia, como também é feito através de viajantes de pequenos comerciantes regionais, que vão lhe vender desde balas e confeitos baratos, até artigos de armarinho em pequenas quantidades, como o Bazar Beija Flor, de Pato Branco, através de um sistema de pronta entrega. Este último sistema é na verdade uma venda atacadista ambulante que, nas bodegas do meio rural, encontra um importante mercado comprador. Dêste modo, os maiores centros do Sudoeste paranaense conseguem ter certa afirmação como distribuidores atacadistas de bens industrializados para o restante da região.

Concorrendo com a venda ambulante dêsses pequenos microatacadistas regionais e reduzindo mais ainda a sua atuação, os bodegueiros também vão ser o campo de ação de outros atacadistas extra-regionais. Se aquêles, porém, conseguem efetuar suas vendas só como ambulantes, sem pedidos previamente feitos, os atacadistas provenientes de centros extra-regionais conseguem atuar de dois modos: os mais fracos fazendo venda atacadista ambulante, sem pedido prévio, e os mais fortes, através de viajante. Êsses viajantes percorrem periódicamente as bodegas e expõem seus artigos em mostruário. O bodegueiro faz o pedido e o viajante apenas se encarrega de comunicar à firma para a qual trabalha. O produto, por sua vez, virá remetido posteriormente por firmas transportadoras e, em alguns casos, pela própria firma atacadista. Aliás, uma outra diferença que marca êsses dois tipos de fornecedores é o modo de pagamento. Enquanto o vendedor ambulante entrega e cobra no momento da transação, o viajante costuma cobrar em "carteira", isto é, após percorrer tôdas as demais localidades e iniciar o circuito de volta. Na verdade, o pagamento em carteira é um sistema característico no abastecimento dos bodegueiros, motivado tanto pelo pequeno volume de negócios realizados, individualmente, com cada um dêsses pequenos comerciantes, como também devido à inexistência de agências bancárias, nos locais onde se encontram, para se efetuar pagamento através de faturamento bancário.

Êsses abastecedores atacadistas localizam-se em geral nos centros extra-regionais dos três Estados do extremo Sul, como Ponta Grossa e Cascavel, no Paraná, Chapecó e Joaçaba, em Santa Catarina, ou ainda em Ijuí, Erechim e Três Passos, no Rio Grande do Sul. Alguns, tradicionalmente centros atacadistas, cuja área de atuação já há muito se consolidou fora do próprio Sudoeste, não hesitam em manter viajantes nessa região. Tal é o caso da firma Ribas, de Ponta Grossa, ou das firmas Mueller e Glitz, de Ijuí. Outros centros porém, cuja afirmação

Esquema do Abastecimento do Bodegueiro em Produtos Industrializados (sobretudo: sal, açúcar e miudezas)

GRÁFICO Nº 2



como atacadistas é mais fraca, têm de se valer da venda atacadista ambulante, e vender, sem pedidos prévios, de "bodega" em "bodega". Como exemplo aparecem as firmas de Chapecó, Joaçaba e Três Passos, centros relativamente recentes cuja afirmação como centros atacadistas é bem menos importante.

Um centro porém que, apesar de relativamente recente, consegue penetrar no Sudoeste, através de viajantes de suas firmas atacadistas, é Cascavel, no Paraná. Possuidora já de uma vasta área de influência no Oeste paranaense, Cascavel em pouco tempo passou a contar com fortes comerciantes exclusivamente atacadistas, que estão atuando no Sudoeste. Assim é o caso da Casa Record, da casa Tigrinho, firmas recentes (1959 e 1968, respectivamente) que são exclusivamente atacadistas e se especializaram na venda por atacado de produtos como roupas feitas, artigos de perfumaria, artigos de armarinho e calçados, que em toda a área colonial paranaense encontram forte mercado consumidor.

Em breve, dependendo do próprio porte econômico da bodega, seu abastecimento poderá depender somente do atacadista expedidor com o qual transaciona os produtos da economia rural, como é o caso da bodega Bertoldo Becker da "linha" Braço Forte, em Realeza. E na medida em que ela seja mais importante, poderá ser atingida por uma quantidade de pequenos e médios atacadistas regionais e extra-regionais que, em venda ambulante ou através de viajantes, vão lhe oferecer, em micro-atacado, os produtos consumidos mais freqüentemente no mundo rural.

b) a renovação do estoque do atacadista expedidor-distribuidor

Ao contrário do bodegueiro, as características já descritas deste segundo tipo de comerciante vão lhe dar uma importância comercial muito maior, que vai influir num sistema muito mais complexo de renovação do estoque.

Dois fatos vão ser básicos para se compreender o abastecimento desses comerciantes: a sua relativa independência na posição que ocupa nos canais de comercialização dos produtos agrícolas, e a sua maior afirmação como distribuidores de bens industriais.

Assim, se por um lado, estes comerciantes dispõem de um meio de transporte próprio, um ou vários caminhões, que os comunicam diretamente com o mundo extra-regional, este fato vai ser importantíssimo para o seu abastecimento em produtos industrializados. E, se estes mesmos comerciantes vão distribuir uma maior quantidade e variedade de produtos ao mundo regional, eles vão dispor de um estoque bem mais diversificado e numeroso, que passará a atrair a atenção dos fornecedores acentuadamente mais fortes do que aqueles abastecedores dos bodegueiros.

De acordo com a análise dos inquéritos realizados, pôde-se chegar à conclusão de que os produtos mais comumente encontrados no estoque do atacadista expedidor-distribuidor são: sal, açúcar, café, tecidos, confecções, calçados, ferragens e produtos alimentares enlatados. É por eles que se pode ter uma idéia de como funciona a renovação do estoque deste comerciante.

1) *abastecimento em sal.* (quadro anexo n.º 3)

Vinte e uma firmas comerciais atacadistas expedidoras-distribuidoras, de um total de 30 firmas entrevistadas, indicaram a venda de sal. Estas 21 firmas forneceram 36 indicações sobre a renovação de seu

estoque. Aproximadamente 83% destas indicações, revelaram abastecimento feito diretamente pelos comerciantes em centros extra-regionais. Tais compras foram feitas, em 60%, em São Paulo e Curitiba, tanto em atacadistas como em depósitos de firmas produtoras. Em menor escala, foram feitas compras em Ponta Grossa, Pôrto Alegre e Rio de Janeiro nos mesmos tipos de fornecedores. O papel de Curitiba e São Paulo é fundamental, já que aproximadamente 50% das compras foram feitas na Sociedade Anônima Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo, tanto em São Paulo, como na filial de Curitiba, e na organização produtora-atacadista Emílio Romani e Cia. S.A., de Curitiba.

Em linhas gerais, êste modo de renovação feito pelos comerciantes em percentagem tão elevada, é explicado pelo próprio mecanismo de comercialização dos produtos agrícolas.

Levam êles, básicamente, cereais e suínos para Curitiba e São Paulo em seus caminhões, fazendo as compras de sal nestes dois grandes centros e, retornando, trazem esta mercadoria nos seus próprios meios de transporte. Trata-se então de um frete de retôrno que pode ser feito tanto por caminhões da firma, como por caminhões fretados por ela, que levam produtos agrícolas e lhe trazem o sal.

As incursões de viajantes são raras e, mesmo assim, quando ocorrem, o transporte é feito pelo próprio comprador, no sistema do frete de retôrno.

2) *abastecimento em açúcar.* (quadro n.º 4)

Vinte e três firmas acusaram a venda de açúcar (80% do total), fornecendo 38 indicações sôbre a renovação do estoque. As compras diretas, com o produto trazido como frete de retôrno dos centros extra-regionais, corresponderam a 87% do total de modos de renovação do estoque. Novamente, salientaram-se São Paulo e Curitiba, com 91% das compras feitas dentro desta modalidade e 78% sôbre o total das formas de renovação.

Sem ocorrer o caso típico do sal, em que duas firmas são responsáveis por cerca da metade do fornecimento, algumas firmas da capital paulista e de Curitiba se destacam como grandes fornecedoras. Assim se situam a Cooperativa Central de Produtores de Açúcar e Álcool de São Paulo e novamente a Emílio Romani e Cia S.A., de Curitiba.

Repetindo o fato ocorrente com o abastecimento de sal, as incursões de viajantes são reduzidas, e mesmo que atinjam o Sudoeste, o farão ou nos estabelecimentos com menor expressão na distribuição, ou nos de menor expressão como expedidores de produtos agrícolas. Assim é o caso da firma Irmãos Basseto, de Coronel Vivida, cujo raio de ação como atacadista expedidor é pequeno, atingindo em suas vendas extra-regionais apenas Ponta Grossa e Concórdia (SC). Seu abastecimento de açúcar ou é feito através da compra direta/frete de retôrno, na Mercantil Sabará, casa atacadista de Ponta Grossa, ou então através de viajante das Casas Alô Brasil, organização atacadista com sede em São Paulo e filial em Maringá, também outra das tantas firmas "especializadas" na venda por atacado de produtos de forte consumo no mundo colonial.

3) *abastecimento em café*

Opondo-se básicamente ao abastecimento em sal e açúcar, os modos de renovação do estoque em café torrado indicam quase que uma completa independência da região em relação às demais áreas extra-regionais. Esta afirmação torna-se evidente se observarmos que, se em 13 firmas houve ocorrência de venda de café, de um total de 30 indicações, 29 indicaram compras em ambulantes e firmas produtoras, das quais 50% eram da região.

O abastecimento em café é feito em sua maioria pelas próprias firmas industriais (torrefação). Como se trata de produto consumido freqüentemente, essas firmas produtoras que abastecem o Sudoeste

localizam-se ou nos centros regionais mais importantes, ou nos centros extra-regionais próximos. E, através de uma venda atacadista ambulante, sem pedidos previamente feitos, garantem o abastecimento da quase totalidade das firmas comerciais em questão no Sudoeste. Basta dizer que nas 13 firmas inqueridas, 94% das indicações revelaram este modo de renovação do estoque.

No Sudoeste, Francisco Beltrão e Pato Branco, aparecem como as grandes fornecedoras de café, através das firmas S.M. Marques e Cia. (Café Sudoeste) e a Empório Baixada Ltda., respectivamente, as quais respondem por 50% da venda ambulante.

Mas concorrendo com estes dois centros, outros como Clevelândia (Passos e Leão Ltda.). Pôrto União, Cascavel, Ponta Grossa, Guarapuava, Laranjeiras do Sul e Videira, também enviam vendedores ambulantes que, em seus caminhões, também atingem os comerciantes do Sudoeste. Nas firmas analisadas, os outros 50% do abastecimento por venda ambulante se devem ao conjunto das firmas extra-regionais destas localidades.

4) *abastecimento em tecidos*

Bem mais complexa que os tratados até agora, a renovação do estoque dos comerciantes expedidores em tecidos revela porém um fato bastante expressivo: a concorrência acirrada entre firmas atacadistas e firmas produtoras que se desenvolve no sentido de uma participação cada vez maior das firmas industriais no abastecimento direto dos comerciantes do Sudoeste. Realmente não se trata ainda da tendência geral que ocorre nos circuitos comerciais de abastecimento, que é a ligação direta do fabricante com o varejista. Em parte, este fato ocorre porque os comerciantes expedidores-distribuidores do Sudoeste vendem produtos industrializados no atacado e no varejo. Mas é bom lembrar que estes são os comerciantes que realmente marcam o final do circuito distribuidor no Sudoeste, já que os bodegueiros individualmente pouco representam neste setor. Pode-se afirmar então que esta tendência existe e, mais ainda, é ela que fornece mais um ponto de diferença e de supremacia sobre as bodegas, pois estas, como já foi dito, são o domínio dos atacadistas.

Um total de 18 firmas atacadistas expedidoras-distribuidoras informaram a presença de tecidos em seus estoques, tratando-se geralmente de artigos baratos, destinados que são à sua clientela básica — colonos e bodegueiros. Tais firmas forneceram 62 indicações de renovação do estoque, das quais 34% evidenciam a incidência dos viajantes de firmas atacadistas, com transporte da mercadoria via companhias transportadoras, e cerca de 30% a presença de viajantes de firmas industriais, com o mesmo sistema de transporte. Abaixo destas duas modalidades, aparece a compra direta como frete de retorno, com 22% de indicações. Ainda uma outra modalidade, que na verdade é uma combinação entre as duas primeiras e a terceira, surge com uma participação de 16%. Sendo assim, a renovação em tecidos pode ser esquematizada nas seguintes modalidades: 1.^a) viajantes de firmas atacadistas com transporte efetuado por transportadoras; 2.^a) viajantes de firmas industriais com transporte efetuado por transportadoras; 3.^a) compras efetuadas diretamente pelos comerciantes com transporte feito por eles mesmos (frete de retorno); 4.^a) viajantes de firmas atacadistas e de fábricas, ou mesmo de filial de vendas de fábricas, com transporte efetuado pelo próprio comerciante comprador, como frete de retorno.

Estes diversos modos de renovação podem ser melhor compreendidos, fazendo-se uma apreciação dos centros abastecedores principais.

Apesar destas quatro modalidades, podemos dizer que, independente do modo como é transportada a mercadoria, existem três sistemas no abastecimento em tecidos. Por um lado, chegam ao comerciante expedidor-distribuidor do Sudoeste viajantes de atacadistas e de fábricas, e de outro, é o próprio comerciante que vai fazer suas compras diretamente nos grandes centros abastecedores. A participação maior ou menor

de cada sistema e os centros abastecedores principais podem ser conhecidos através do quadro abaixo:

Quadro n.º 5: Renovação do Estoque de Tecidos do Atacadista Expedidor-Distribuidor

FORMA DE ABASTECIMENTO	% em relação ao total	Principais centros abastecedores	% dos centros em relação à forma de abastecimento	% dos centros em relação ao total
Viajante atacadista...	40	Ponta Grossa	33	13
		São Paulo	26	10
Viajante de fábrica...	34	Vale do Itajaí: Brusque, Blumenau e Gaspar	74	25
Compras diretas.....	23	São Paulo	94	22

Observa-se que cerca de 97% do abastecimento em tecidos é feito através das três modalidades assinaladas. Independentemente da forma de abastecimento, Ponta Grossa, São Paulo, Brusque, Blumenau e Gaspar contribuem com 70% da renovação do estoque.

Através de suas firmas atacadistas, quer por intermédio de viajantes, quer por compras efetuadas diretamente, São Paulo contribui isoladamente com cerca de 32% do total do abastecimento em tecidos. As três citadas cidades do Vale do Itajaí, através de viajantes de fábricas aí localizadas, contribuem com 25%. Ponta Grossa, graças aos viajantes de suas firmas atacadistas, contribui com 13% do abastecimento.

Conclui-se, então, que no abastecimento em tecidos, o atacadista expedidor-distribuidor do Sudoeste paranaense é o campo de ação de três grandes áreas de fornecimento: São Paulo, Vale do Itajaí e Ponta Grossa. A única diferença a ressaltar é quanto ao modo de transporte da mercadoria. Se a maioria das firmas industriais ou atacadistas que atuam no Sudoeste enviam seus produtos através de companhias transportadoras, isso não impede que também o próprio comerciante comprador se encarregue do transporte. É bom lembrar que sendo estes comerciantes basicamente expedidores de produtos agrícolas, seus contatos mais constantes com os centros ao longo do eixo Ponta Grossa—Curitiba—São Paulo—Rio de Janeiro, fazem com que procurem aproveitar ao máximo suas viagens. Sendo assim, não deixa de ser comum o fato de muitos comerciantes expedidores-distribuidores dispensarem o transporte por companhias transportadoras e aproveitarem, quando nos centros de reexpedição, o seu próprio meio de transporte para trazer as mercadorias adquiridas. Também inclui-se neste sistema as relações comerciais com o Vale do Itajaí, cujas firmas industriais enviam a mercadoria por transportadoras até Curitiba. O comerciante paga o frete de Blumenau, Brusque ou Gaspar até Curitiba, de onde ele mesmo transporta para a sua cidade.

5) *abastecimento em confecções*

Confirmando a tendência observada no abastecimento em tecidos, os sistemas de renovação do estoque em confecções revelam já uma preponderância da participação das firmas industriais.

Dezessete firmas comerciais expedidoras-distribuidoras indicaram venda de confecções à sua clientela, fornecendo 50 informações sobre a renovação do estoque. Dessas informações, 29 ou seja 58% do total, revelaram ser o sistema principal o de viajantes de fábricas. Os viajantes de firmas atacadistas indicaram uma participação de 20%, ou seja, uma atuação bem mais modesta que no caso da renovação em tecidos. Reduzindo ainda mais a sua participação, as compras feitas diretamente pelos comerciantes corresponderam a somente 18% do total.

Vale aqui ressaltar uma pequena, mas relativamente importante, participação de viajantes de representantes, com 4%.

O interessante a notar, todavia, é que a grosso modo os centros abastecedores permanecem os mesmos em importância para cada sistema de renovação do estoque. O quadro abaixo dá a conhecer a participação do sistema de abastecimento e dos respectivos centros abastecedores:

QUADRO N.º 6

*Renovação do Estoque de Confeções do Atacadista
Expedidor-Distribuidor*

FORMA DE ABASTECIMENTO	% em relação ao total	Principais centros abastecedores	% dos centros em relação à forma de abastecimento	% dos centros em relação ao total
Viajante de fábrica.	58	Vale do Itajaí e Zona de Joinville	66	38
Viajante de atacadista.	20	Ponta Grossa	40	8
		São Paulo	20	4
Compras diretas.	18	São Paulo	100	18
Viajante de Representante.	4	Curitiba	100	4

Pode-se notar claramente que a renovação em confeções torna-se o domínio das firmas industriais, não só pelo índice de 58% do sistema de viajantes de fábricas, como pela alta participação dos centros industriais do Vale do Itajaí e da Zona de Joinville, em relação aos demais centros abastecedores. Assim, embora diversas indicações revelem a incidência de viajantes de fábricas de outras cidades, como Erechim, Caxias do Sul, Criciúma e mesmo São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Curitiba, a pequena participação individual de cada um destes centros serve para indicar a poderosa atuação dos centros industriais do Vale do Itajaí e da vizinha zona de Joinville. Centros como Blumenau, Brusque, Joinville, Rio do Sul, Gaspar, Timbó e Jaraguá do Sul, tornam-se, na verdade, os grandes abastecedores em confeções aos comerciantes expedidores-distribuidores do Sudoeste (38% nas firmas inquiridas).

Os atacadistas de São Paulo, quer através de seus viajantes, quer pelas compras diretas que os comerciantes vêm efetuar em seus estabelecimentos, dão a este centro uma participação também importante, colocando-o como segundo grande fornecedor (22% em relação às firmas inquiridas).

Se por um lado, os sistemas descritos como "viajantes de atacadistas" e "compras diretas" praticamente se equivalem (20% e 18%, respectivamente), os centros abastecedores principais destes sistemas não acompanham proporcionalmente a mesma atuação. O fato é mais expressivo quanto ao sistema de viajantes de atacadistas, o qual, embora com 20% de participação, não demonstra, através do principal centro abastecedor, Ponta Grossa, a mesma atuação. Não só São Paulo possui também participação expressiva, como diversos outros centros contribuem para diminuir a atuação individual de cada um. Sendo assim, atacadistas de Chapecó, Erechim, Carazinho e Porto Alegre indicaram, através de seus viajantes, que atuam sobre os comerciantes expedidores-distribuidores do Sudoeste. No entanto, as compras diretas foram todas efetuadas em São Paulo, confirmando o fato de que as íntimas ligações do comerciante expedidor com as praças compradoras, já citadas, servem para importante contribuição no abastecimento em produtos

industrializados. E confirmando a importância desse fato, novamente está presente o duplo modo de transporte já observado no abastecimento em tecidos. Assim, se por um lado, o transporte em relação às compras diretas é sempre feito pelo comerciante, como o frete de retorno, este mesmo tipo de transferência física da mercadoria pode ser observado com relação aos sistemas dos viajantes de atacadistas e dos viajantes de fábricas. É bom lembrar que os centros, cujas firmas abastecedoras, atacadistas ou industriais, atuam de maneira mais destacada, permanecem os mesmos, ou seja, Ponta Grossa, São Paulo e o Vale do Itajaí.

6) *abastecimento em calçados*

Dezoito firmas expedidoras-distribuidoras do Sudoeste paranaense, através de 37 indicações sobre o modo como renovam os seus estoques em calçados, revelaram, de uma maneira bem significativa, o importante papel que mais uma vez exercem as indústrias regionais do Sul do País.

Semelhante ao abastecimento de tecidos e confecções, quatro sistemas puderam ser comprovados pela análise das firmas inquiridas, ou seja: viajantes de fábricas, viajantes de filiais de vendas de fábricas, compras diretas e os viajantes de atacadistas. Pela apreciação do quadro abaixo pode-se, no entanto, verificar que a atuação de cada sistema de renovação do estoque se apresenta bem mais diferenciado do que no tocante ao abastecimento dos demais artigos citados.

QUADRO N.º 7

Renovação do Estoque de Calçados do Atacadista Expedidor-Distribuidor

FORMA DE ABASTECIMENTO	% em relação ao total	Principais centros abastecedores	% dos centros em relação à forma de abastecimento	% dos centros em relação ao total
Viajante de fábrica....	68	Encosta inferior do NE do RS (Zona Colonial Alemã antiga)	88	59
Viajante de filial de vendas de fábrica...	19	Curitiba	100	19
Compras diretas.....	8	São Paulo	100	8
Viajante de atacadista	5	Erechim	100	5

É bem fácil notar que, de longe, são os centros industriais produtores de calçados da Encosta Inferior do Nordeste do Rio Grande do Sul (Zona Colonial Alemã Antiga) os grandes fornecedores do comerciante do Sudoeste. Assim, Nôvo Hamburgo, Estréla, Campo Bom, Taquara, Saporanga e São Leopoldo, enviam viajantes de suas firmas industriais a todas as cidades do Sudoeste. É importante ressaltar, porém, que, dentro dessa área abastecedora, é Nôvo Hamburgo o mais importante centro fornecedor. Assim, cerca de 56% dos viajantes de fábrica provêm desta cidade, a qual em relação a todos os demais centros, responde por cerca de 38% do abastecimento em calçados. Confirmando o papel de Nôvo Hamburgo, convém citar que, independentemente do sistema de abastecimento, o segundo centro mais importante para a renovação do estoque é Curitiba que, no entanto, participa com apenas 19% do total.

Ainda que sem expressão, Ponta Grossa aparece com viajantes de fábricas atuando no fornecimento em calçados. Também não se pode negar que São Paulo, apesar da maciça atuação da região gaúcha ci-

tada, consegue atuar com seus 8%, através de compras feitas diretamente pelos comerciantes do Sudoeste. O que se pode concluir, então, a respeito destes dois centros, é que, apesar da atuação das firmas industriais gaúchas da região assinalada, permanece significativo o fato de que os comerciantes ainda procurem, através de suas relações com os mercados compradores de São Paulo e Ponta Grossa, aproveitar sua estadia e trazerem eles próprios a mercadoria comprada, diretamente ou através de viajantes, como frete de retorno.

Como conclusão é importante assinalar, de um lado, a fraca atuação das firmas atacadistas e, por outro, uma participação um pouco mais importante de Curitiba, a qual, através de viajantes da filial de vendas de uma firma paulista, a São Paulo Alpargatas S.A., consegue atuar com 8% no fornecimento em calçados.

7) *abastecimento em ferragens*

As ferragens constituem bens comprados muito freqüentemente na região. Seja no meio rural, onde o colono utiliza foices, enxadas, machados, ou arame farpado, como instrumentos necessários à sua atividade, seja nos centros urbanos, onde o caráter recente de sua implantação e de seu crescimento requer uma quantidade relativamente grande de artigos, como pregos, martelos etc. Justifica-se, assim o fato de 23 firmas terem indicado a venda desses artigos.

Através de três sistemas de abastecimento, o comerciante faz a renovação do seu estoque, ou seja: os viajantes de fábrica, as compras diretas e os viajantes de atacadistas. Mas, semelhante à renovação em calçados, as firmas industriais do Rio Grande do Sul novamente se destacarão como as grandes fornecedoras

QUADRO N.º 8

Renovação do Estoque de Ferramentas do Atacadista Expedidor-Distribuidor

FORMA DE ABASTECIMENTO	% em relação ao total	Principais centros abastecedores	% dos centros em relação à forma de abastecimento	% dos centros em relação ao total
Viajante de fábrica...	76	Pôrto Alegre	44	33
		Centros do interior do Rio Grande do Sul	33	25
		Curitiba	13	10
Compra direta.....	16	São Paulo	38	6
		Pôrto Alegre	38	6
Viajante de atacadista.	8	Joaçaba	50	4

Pode-se observar que não só os viajantes de fábricas são os principais abastecedores em ferragens, como também a maior parte destas firmas industriais estão localizadas em Pôrto Alegre e em centros do interior do Rio Grande do Sul, como Rolante, Cruzeiro do Sul, Panambi e Erechim.

Ainda, sempre presente, estão as compras diretas feitas pelos comerciantes, em São Paulo, e também em Pôrto Alegre, cuja mercadoria é transportada ainda como frete de retorno. No conjunto, porém, pode-se concluir que é através do primeiro sistema citado que se verifica a maior parte do abastecimento, não só por sua participação em 76%, como pela atuação individual dos centros fabris citados, ou sejam, Pôrto Alegre e algumas cidades do interior gaúcho (33% e 25%, respectivamente, em relação ao total dos centros abastecedores).

8) Abastecimento em produtos alimentares enlatados

De consumo um pouco menos freqüente que os demais artigos já mencionados, os produtos alimentares enlatados vão apresentar sistemas de abastecimentos, cuja análise revela um comportamento distinto dos observados até agora. Não tão necessários ao consumo básico da clientela do comerciante expedidor-distribuidor, os estoques destes artigos não serão tão importantes para que as formas normais de abastecimento tenham, neste caso, características semelhantes às encontradas nos sistemas de renovação, que incidem sobre os demais artigos industrializados.

Dezoito firmas informantes declararam renovar seus estoques através de 52 indicações. Embora 5 formas tenham sido apontadas, cerca de três delas abarcam quase 90% do abastecimento. O quadro a seguir dá uma visão detalhada do abastecimento:

QUADRO N.º 9

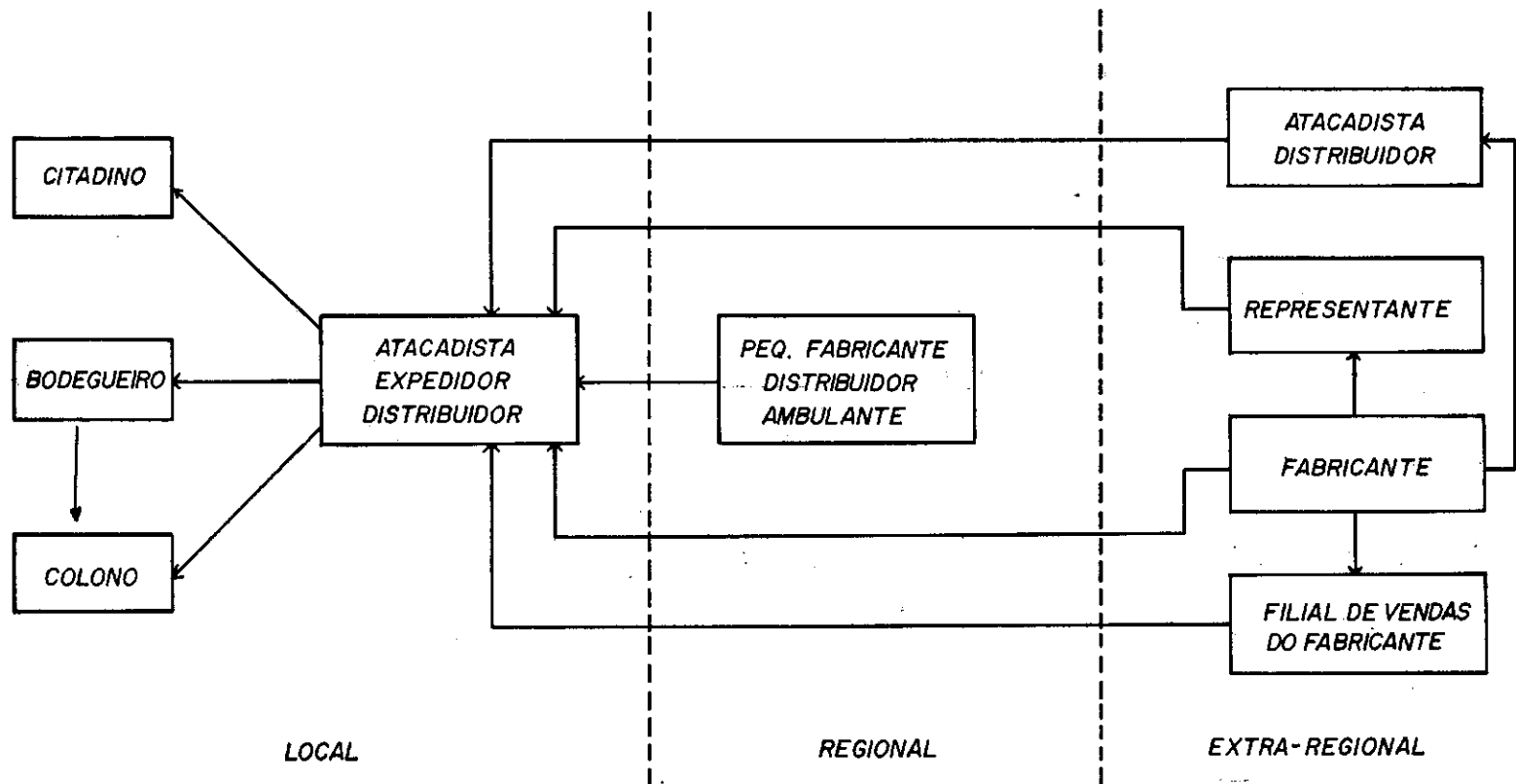
Renovação do Estoque de Produtos Alimentares Enlatados do Atacadista Expedidor-Distribuidor

FORMA DE ABASTECIMENTO	% em relação ao total	Centro abastecedor	% dos centros em relação à forma de abastecimento	% dos centros em relação ao total
Compra direta.....	31	Curitiba	50	15
		São Paulo	38	12
Viajante de fábrica....	31	São Paulo	44	13
		Pôrto Alegre	13	4
Viajante de filial de vendas de fábrica...	27	Curitiba	100	27
Viajante de representante.....	6	Curitiba	100	6
Viajante de atacadista.	5	Blumenau	33	2
		Joaçaba	33	2
		Maringá	33	2

Ainda como principais formas estão presentes a compra direta, com transporte efetuado como frete de retorno, e o viajante de fábrica, cuja mercadoria é enviada através de companhias transportadoras. O interessante a observar é, no entanto, a importância do abastecimento através do viajante de filial de vendas de fábrica, cuja participação pouco difere das duas primeiras formas. Essas três formas que respondem por quase 90% da renovação do estoque do expedidor-distribuidor, oferecem, no entanto, importante modificação no quadro geral do abastecimento do comerciante expedidor distribuidor do Sudoeste. Assim, como vem ocorrendo com o abastecimento de alguns produtos citados (confeccões, calçados e ferragens), os fornecimentos de firmas atacadistas apresentam-se com uma fraca participação. Tal fato pode ser notado não só pela atuação dos viajantes, já explícita no quadro, como pelas próprias compras diretas feitas pelos comerciantes, que não mais vão ser feitas basicamente em atacadistas. Por outro lado, as firmas industriais, quer através de viajantes da própria fábrica, quer de viajantes de suas filiais de vendas, vão responder por uma participação de quase 60%.

**ESQUEMA DE ABASTECIMENTO
DO COMERCIANTE ATACADISTA EXPEDIDOR DISTRIBUIDOR
EM 8 PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS BÁSICOS.**

LOCALIZAÇÃO DOS INTERMEDIÁRIOS

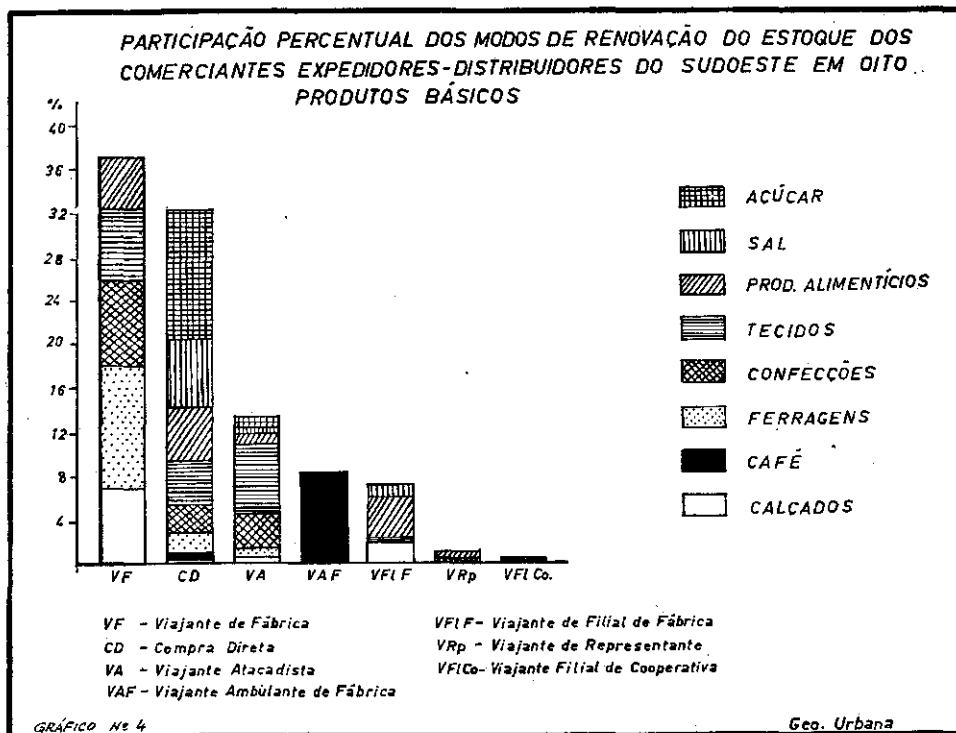


Uma apreciação dos centros abastecedores revela, pela primeira vez, a importância de Curitiba como fornecedora de bens industrializados ao Sudoeste: cerca de 48% das compras efetuadas, independentemente do modo como foram realizadas. Como explicar esta repentina demonstração da importância da capital paranaense?

Uma observação é fundamental: todas as compras para a renovação do estoque do comercinte expedidor-distribuidor foram feitas, direta ou indiretamente, em filiais de vendas de firmas industriais. Assim, no caso das compras diretas, em que Curitiba aparece como o primeiro centro nas preferências dos comerciantes, participando com 50%, a maioria das transações comerciais foi feita em filiais de firmas como a Sociedade Anônima Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo, Produtos Alimentícios Fleischmann e Royal Ltda., de São Paulo, e a Samrig, de Estelô (RS). Mas o caso mais expressivo é o do sistema de viajantes de filiais de vendas de fábricas, em que Curitiba aparece com uma participação de 100% (27% em relação ao total). São exemplos de firmas por cujas filiais os viajantes percorrem o Sudoeste, a Nestlé, a S.A.I.R.F. Matarazzo, a Anderson Clayton e Cia. S.A., a Cia. Swift, a Produtos Alimentícios F. Royal, de São Paulo, e a Samrig, do Rio Grande do Sul.

São Paulo, cuja atuação é responsável por 25% do abastecimento, age do mesmo modo que Curitiba. Assim, nos dois sistemas em que aparece, serão as firmas industriais as principais fornecedoras. Na compra direta, a maior parte dos comerciantes davam as duas preferências à CICA, à Nestlé e a algumas outras grandes firmas industriais de produtos alimentares, cujos produtos são amplamente consumidos no País.

Em relação ao sistema de renovação, através de viajantes de fábricas é importante observar que os dois centros mais importantes indicados, São Paulo e Pôrto Alegre, não atuam de uma forma tão absoluta como Curitiba e São Paulo, em relação à compra direta, ou como Curitiba em relação aos viajantes de filiais de vendas de fábricas. Assim, dos três sistemas principais, os viajantes de fábricas constituem aqueles que vêm, na verdade, demonstrar a concorrência existente en-



tre firmas produtoras do Sul e as de São Paulo. Assim, se São Paulo e Pôrto Alegre concentram a maior parte das fábricas que enviam viajantes de produtos alimentares ao Sudoeste, outros centros como Curitiba e Ponta Grossa, no Paraná, Caçador, Blumenau, Concórdia, em Santa Catarina, Rio Grande, no Rio Grande do Sul, e Taubaté, em São Paulo, demonstraram, pelas implicações obtidas, atuarem também no Sudoeste paranaense.

Pode-se concluir que o abastecimento em produtos alimentares enlatados vem demonstrar muito bem a crescente superação do atacadista extra-regional, em prol de um outro tipo de concorrência, aquela entre as próprias firmas produtoras, no caso, entre São Paulo e o Sul do País. É, na verdade, mais uma demonstração da força econômica paulista, cujas firmas produtoras de bens de consumo para o mercado nacional não hesitam em penetrar nas prováveis áreas de ação das pequenas indústrias regionais do Sul, tornando-se facilmente o maior centro fornecedor do Sudoeste.

Reunindo-se todos os dados obtidos, ou seja, 356 indicações sôbre o abastecimento de 30 firmas atacadistas expedidoras-distribuidoras em 8 produtos básicos, algumas considerações finais podem ser obtidas.

Institucionalmente, êsse comerciante vai ser o campo de atuação de 5 importantes fornecedores, sendo quatro extra-regionais e apenas um localizado dentro da região. Assim, a maioria da renovação do estoque é feita basicamente nos atacadistas distribuidores, representantes, fabricantes e filiais de vendas de fabricantes extra-regionais. Regionalmente, só o pequeno fabricante distribuidor ambulante abastece êste comerciante. No entanto, o modo como êstes intermediários irão atingir ou serão atingidos pelo atacadista expedidor-distribuidor é que revelará a verdadeira importância de cada um. Assim, no gráfico n.º 4, vê-se que, à exceção da "compra direta", são os viajantes que marcam as ligações dêstes fornecedores, principalmente extra-regionais, com o comerciante do Sudoeste. É importante ressaltar ainda a participação máxima dos viajantes de fábricas que, com 37% sôbre o total, ficam bem distantes dos viajantes de atacadistas, colocados logo após a compra direta, com 13%. O modo de renovação do estoque de mercadorias através da compra direta, na sua quase totalidade transportadas pelo comerciante, como frete de retôrno, nos faz lembrar o papel básico dêste comerciante, que é a expedição de produtos agrícolas e a sua comercialização nos grandes centros de reexpedição extra-regionais. A participação, em 32%, dêste modo de renovação do estoque demonstra muito bem a importância dêste fato.

Um segundo aspecto importante é o que nos revela a relação mercadoria comprada-modo de renovação do estoque. Assim, de um lado a compra direta é importante, graças à aquisição de açúcar e sal, produtos que na verdade justificam as compras feitas diretamente pelos comerciantes nos centros extra-regionais. Por outro lado, comparando-se a atuação dos viajantes das diferentes instituições, verifica-se que os viajantes de fábrica aparecem com maior importância que os viajantes de atacadistas, no que se refere, principalmente, à renovação do estoque em confecções, ferragens e calçados. Os vendedores ambulantes dos pequenos fabricantes, únicos fornecedores regionais, no entanto aparecem maciçamente através da distribuição de café.

Concluindo a apreciação sôbre o abastecimento do expedidor-distribuidor, um outro fato importante, que inclusive o diferencia do bodegueiro, é aquêle relativo ao modo de pagamento da mercadoria adquirida. Assim, se o bodegueiro paga basicamente "em carteira" os produtos que compra ao viajante que o visita, já o comerciante expedidor-distribuidor terá dois modos básicos de pagamento. De um lado, em relação aos viajantes, o modo predominante é o faturamento bancário.

Por outro lado, no caso das compras feitas diretamente nos centros extra-regionais, o modo mais comum é o pagamento à vista. É interessante, no entanto, o fato de este comerciante não usar mais o sistema "em carteira" e pagar em banco quando de suas compras ao viajante. O seu estoque mais numeroso, que o torna um comprador mais assíduo de produtos industrializados, atrai, na verdade, uma quantidade muito maior de viajantes do que o bodegueiro. Esses viajantes, então, ao contrário do que ocorre com o bodegueiro, irão realizar negócios muito mais volumosos, o que justificará uma cobrança não mais "em carteira" e sim através do faturamento bancário. Ajunte-se a isto um outro fato, também de relativa importância, ou seja, as 18 agências bancárias do Sudoeste localizarem-se em 9 sedes municipais, o que facilita mais ainda este tipo de pagamento.

B — *O abastecimento do Comércio Exclusivamente Distribuidor*

Muito menos ligados ao mundo rural do que ao comércio colonial, os comerciantes exclusivamente distribuidores vão apresentar um comportamento diferente nos modos de renovação do estoque de seus produtos. Esta distinção encontra as suas bases no fato de esses comerciantes não possuírem transporte próprio, através dos quais pudessem realizar compras diretas como fretes de retôrno. Mas também acresce o fato da existência de firmas especializadas e que vendem artigos mais caros e de melhor qualidade, gerando, em alguns casos, certas particularidades quanto ao modo de abastecimento.

Conhecidas as diferenças existentes entre o comércio colonial e o comércio exclusivamente distribuidor, entre as quais a heterogeneidade deste último, selecionou-se alguns produtos ou grupo de produtos que foram os mais freqüentemente encontrados nos diversos estabelecimentos entrevistados, mas também aqueles de certa raridade ou especificidade. Como no caso do comércio colonial, a análise do modo de abastecimento do comércio exclusivamente distribuidor vai obdecer ao tratamento segundo a mercadoria.

Foram selecionados os seguintes produtos ou grupo de produtos: utilidades domésticas; material elétrico e de construção; eletrodomésticos; confecções, tecidos, calçados e artigos de armarinho; peças e acessórios para veículos; produtos farmacêuticos; artigos de relojoaria, joalheria e artigos para presentes; gasolina e lubrificantes; gás em bujão; bebidas e cigarros.

1) *O abastecimento em utilidades domésticas.*

Um total de 24 firmas (37% do total das firmas entrevistadas) declararam vender utilidades domésticas. Essas firmas forneceram 103 indicações sobre o modo como faziam a renovação de seus estoques.

De um modo geral, predomina largamente o abastecimento feito através de viajantes de fábricas, os quais responderam por 82,5% do total das informações. As compras efetuadas diretamente em centros extra-regionais representavam apenas 10,6% do total, vindo a seguir os viajantes de filiais de fábricas com 3,8%. Em relação aos centros abastecedores, São Paulo respondia por 37,9% da renovação do estoque, Curitiba por 19,4% e Pôrto Alegre por 16,5%, vindo, a seguir, outros centros com pequena participação individual: Campinas (5,8%), Caxias do Sul (4,8%), Campo Largo (3,8%) e o Rio de Janeiro (2,9%), além de outros localizados, em sua maioria, no Sul do país.

2) *O abastecimento em material elétrico e de construção.*

Vinte e duas firmas (34% do total) declaram vender estes dois grupos de produtos, fornecendo 65 indicações sobre a renovação de seus estoques.

Novamente aparece, sendo através dos viajantes de fábrica, o modo dominante de abastecimento dos comerciantes nesses produtos, correspondendo a 72% do total de informações. As outras três formas, compras diretas (carta, telefone ou pessoalmente), viajantes de atacadistas e viajante de filiais de fábrica, representavam, respectivamente, 12,9% e 6% do total.

O principal centro abastecedor é São Paulo, responde por 42% da renovação do estoque, quase que totalmente através de viajantes de suas fábricas. Pôrto Alegre e Curitiba lhe seguem com 20% e 18%, respectivamente, sendo que a primeira basicamente através de viajantes de suas fábricas. Em relação a Curitiba não há um modo predominante, sendo tão freqüente a atuação de viajantes de atacadistas ou de filiais de fábricas, como as compras feitas diretamente, por carta ou pessoalmente. O fato importante é que Curitiba, ao contrário dos dois primeiros centros, possui fraquíssima atuação no abastecimento através de viajantes de suas fábricas.

Cabe ressaltar o fato de haver firmas do "interior" do Sudoeste que se abastecem, em parte, em firmas de Pato Branco ou Francisco Beltrão — incluindo mesmo o abastecimento em atacadistas expedidores-distribuidores — de modo que êsses centros concorrem com viajantes extra-regionais. Esta oportunidade existe para as firmas dessas duas cidades sudoestinas, porque elas revendem para pequenos varejistas que, comprando apenas poucas quantidades, não motivam incursões freqüentes de viajantes extra-regionais. Deslocam-se, então, êsses pequenos varejistas até essas duas cidades, onde realizam suas compras.

3) *O abastecimento em eletrodomésticos.*

Dezessete firmas (26% do total) informaram vender êstes artigos, fornecendo 111 indicações. Outra vez, os viajantes de fábricas aparecem como o principal modo, através do qual os comerciantes renovam seus estoques. Representavam êles 52,2% do total de informações. Seguiam-se os viajantes de filiais de fábricas com 13,5% e os viajantes de grossistas, no caso representantes, com 10,8% do total. Assim, 2/3 da renovação do estoque de eletrodomésticos se faz através das próprias firmas produtoras, seja direta ou indiretamente. A cidade de São Paulo aparece novamente como sendo o principal centro de abastecimento, graças à ação de seus viajantes de fábricas. Segue-se Curitiba, cuja atuação se faz através de viajantes de filiais de fábricas (Phillips, General Elêtric etc.), mas também através de uma grande organização comercial da capital paranaense, a firma Hermes Macedo, representante de alguns eletrodomésticos (Arno e Walita), que envia viajantes ao Sudoeste. Êsses dois centros, São Paulo e Curitiba, são responsáveis por 74,3% do abastecimento regional em eletrodomésticos. Finalmente em terceiro lugar aparece Pôrto Alegre, através da atuação de viajantes de suas fábricas.

4) *O abastecimento em confecções, tecidos, calçados e artigos de armarinho.*

De 144 indicações sôbre a renovação de seus estoques, 16 firmas revelaram mais uma vez a importância dos viajantes de fábrica, através de 80 indicações, ou seja, 55,5% do total. Seguem-se as compras diretas, feitas pessoalmente pelos empresários (25%), os viajantes de atacadistas (11,1%), as viajantes de filiais de fábricas (6,0%) e, finalmente, o fornecimento direto das matrizes. Mas ao contrário de outros produtos, verifica-se uma enorme quantidade de centros que, através de seus viajantes de fábricas, mantêm ligações de abastecimento do comércio regional nesses artigos em questão. Dêsse modo a participação dos viajantes de fábricas de São Paulo e Pôrto Alegre representa, no total dêsse modo de renovação de estoque, menos de 25% do total. Seguem-se os centros da Zona Colonial Antiga do Rio Grande do Sul com 15,9%, onde se destacam Novo Hamburgo e São Leopoldo (calçados) e Caxias do Sul (confecção). Ainda com participação saliente, o vale do Itajaí responde por 6,2% do total de informações relativas à ação dos viajantes de fábricas. Participam ainda outros centros catarinenses e paulistas no abastecimento dêsses artigos ao comércio regional.

Mas a cidade de São Paulo aparece como o principal centro abastecedor no que se refere às compras diretas, com participação de 80% do total de compras nesse modo. São Paulo aparece ainda em primeiro lugar quanto ao fornecimento dêsses artigos, através de viajantes de

atacadistas. Já em relação aos viajantes de filiais de fábricas, Curitiba se destaca como sendo o único e exclusivo fornecedor.

5) *O abastecimento em peças e acessórios de veículos.*

Doze firmas informaram, através de 56 indicações, como se abasteciam nesses artigos. Dos modos de renovação de estoque, 46,4% são devidos à ação de viajantes de fábricas, secundados pelas compras diretas que representam 30,8% das indicações. Tais compras diretas eram feitas diretamente às fábricas, através de cartas, por telefone ou pessoalmente. Os viajantes de atacadistas e os de filiais de fábricas completam o esquema de abastecimento, ainda que com pequena participação (17,8% e 5,3%, respectivamente). O principal centro abastecedor é São Paulo, responsável por 44,6% dos fornecimentos totais. Nos dois principais modos de abastecimento sua participação é sempre a maior, fornecendo 61,5% dos viajantes de fábrica, e 70,5% em relação às compras diretas. Curitiba, segundo centro abastecedor, contribui, no entanto, com 20% dos fornecimentos. Sua atuação, ao contrário de São Paulo, vai ser importante através dos viajantes de filiais de fábrica e viajantes de seus atacadistas, em relação aos quais contribui com 54%. Além desses dois centros, os demais têm reduzida participação, como Pôrto Alegre (9%), Erechim (3,5%) ou o Rio de Janeiro (1,7%).

6) *O abastecimento em produtos farmacêuticos.*

Seis firmas de distribuição de produtos farmacêuticos declararam renovar seus estoques através de 59 indicações. Há uma predominância dos viajantes de fábricas (laboratórios), os quais participam em 41% do abastecimento; seguem-se os viajantes de filiais de fábricas com 29%, as compras efetuadas diretamente (14%), os viajantes de depósitos de fábricas (11%) e, finalmente, os viajantes de atacadistas.

Apesar de marcante dependência às firmas localizadas extra-regionalmente, não deixa de ter certa significação o papel exercido por Pato Branco e Francisco Beltrão, que possuem os únicos atacadistas desses produtos na região. Todavia, a participação desses atacadistas corresponde apenas a 10% do total das indicações obtidas. E Curitiba que, graças à presença de filiais e depósitos de laboratórios, se transforma no principal centro abastecedor de produtos farmacêuticos, contribuindo com 34% do total. São Paulo, em função da atuação de seus viajantes de laboratórios, responde por 28%, seguindo-se Pôrto Alegre com 15%, graças, também, à atuação dos viajantes de seus laboratórios, e o Rio de Janeiro com 14%. Como se pode verificar, a dependência extra-regional se faz basicamente a centros metropolitanos.

7) *O abastecimento em artigos de relojoaria, joalheria e artigos para presentes.*

Seis firmas entrevistadas forneceram 56 indicações sobre a renovação de estoque desses artigos. Três formas de abastecimento foram encontradas: viajantes de fábricas, viajantes de atacadistas, e viajantes de representantes, todos extra-regionais. Das 56 indicações obtidas, 37 ou 66% revelaram, mais uma vez, a importância dos viajantes de firmas industriais extra-regionais. Nessa forma, a cidade de São Paulo participava com a metade do fornecimento, correspondendo à terça parte do abastecimento total. Os viajantes de firmas atacadistas, participando com 32% do abastecimento, revelaram uma maior quantidade de centros fornecedores. Assim, ainda que nesta modalidade São Paulo seja o primeiro centro abastecedor, com 13%, Pôrto Alegre e Rio de Janeiro contribuem com 13% (9% cada um).

No total geral a atuação de São Paulo atinge a 45%, vindo a seguir Pôrto Alegre, bastante distanciado, com 11% apenas e o Rio de Janeiro com 9%. O restante do abastecimento resulta da participação de numerosos centros dos três estados sulinos, entre eles Caxias do Sul, Curitiba, Blumenau e outros de menor importância.

8) *Abastecimento em gasolina e lubrificantes.*

Cinco firmas forneceram 13 indicações sobre o abastecimento desses produtos. Duas formas básicas podem ser encontradas: a compra feita diretamente em centros extra-regionais, onde se situam depósitos de firmas distribuidoras, e através de viajantes dos depósitos dessas firmas. A primeira forma respondia por 62% do abastecimento e a segunda por 31% do total.

As duas modalidades revelam que Curitiba é o principal centro abastecedor desses produtos, graças à presença, na capital paranaense, de grandes depósitos de firmas especializadas na distribuição desses produtos: Esso, Shell, Atlantic, Texaco, Ipiranga. A participação de Curitiba atinge a 85% do total, tendo sido secundada por Paranaguá, que participa com 15%. Convém observar que a compra direta se faz exclusivamente em relação ao abastecimento em gasolina e óleo, sendo realizado pelos caminhões-tanques pertencentes aos proprietários dos postos de gasolina, que nas idas a Curitiba, quando viajam então vazios, transportam cereais e madeiras para terceiros. Por sua vez, a renovação de estoque através de viajantes se relaciona sempre à compra de lubrificantes diversos. Nesse caso Curitiba desempenha, exclusivamente, esse papel de centro abastecedor.

9) *Abastecimento em gás, em bujão.*

Semelhante aos lubrificantes anteriormente analisados, a renovação do estoque de gás em bujão é feita exclusivamente em Curitiba. Essa renovação se faz sempre através de filiais de firmas extra-estaduais, predominando, largamente, o modo de renovação através de viajantes de filiais de fábricas, havendo ainda a compra direta feita pessoalmente nas mesmas filiais em Curitiba. Embora o transporte possa ser feito por companhias transportadoras, existe, no entanto, um sistema de transporte semelhante ao da gasolina e óleo.

Os comerciantes, ao renovarem seu estoque, costumam pagar a motoristas que se dirigem a Curitiba, ou passem pela capital, com seus caminhões carregados de madeira ou de outros produtos, para que, na volta, tragam o produto já encomendado. Assim, essa mercadoria é transportada, em muitos casos, como frete de retorno para os proprietários de caminhões freteiros, que prestam tantos serviços visando ao escoamento da produção, como visando ao abastecimento da região em produtos industrializados.

10) *O abastecimento em bebidas.*

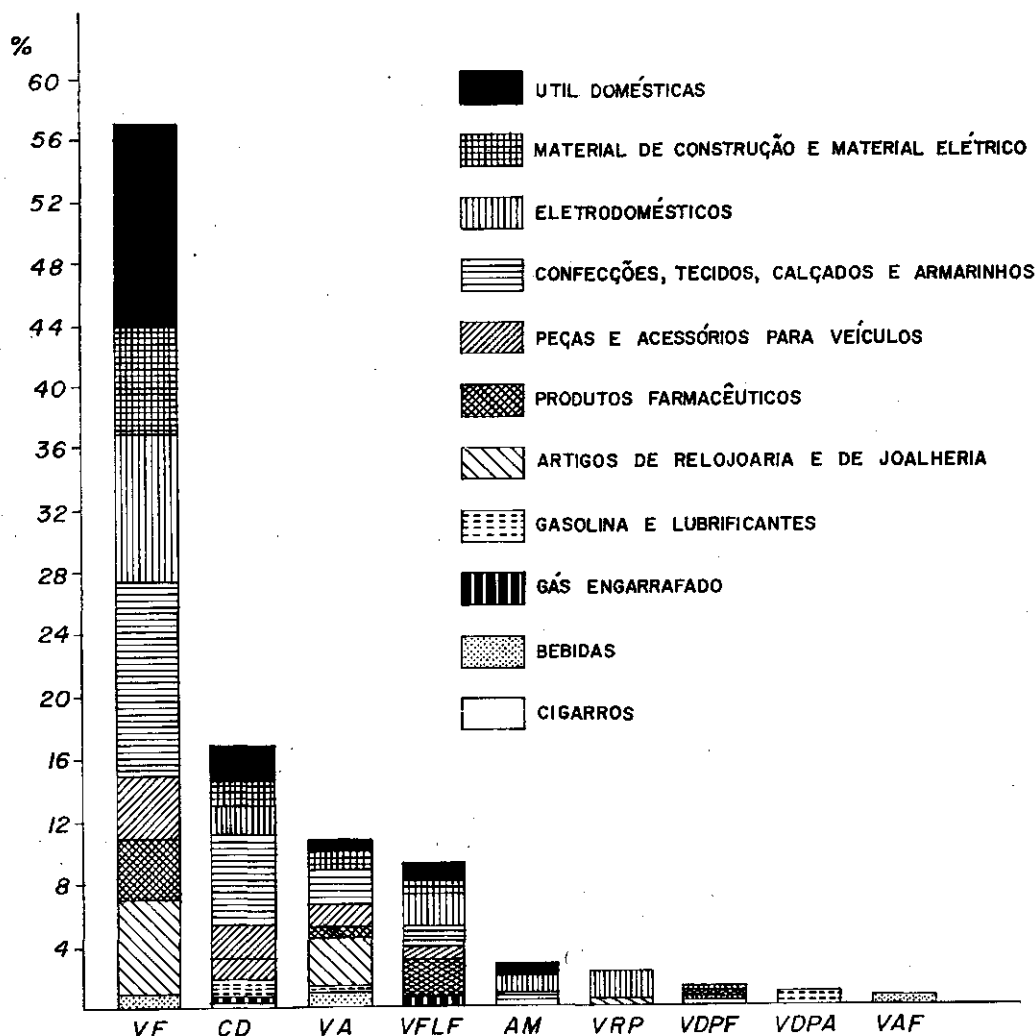
Em relação ao comércio grossista verifica-se a existência de duas formas de renovação de estoque: através dos viajantes de fábrica e dos depósitos industriais, em segundo lugar. Forma predominante, os viajantes de fábrica eram, em 60%, provenientes de Curitiba, onde se localizam fábricas de conhecidas empresas como a Antártica, Pepsi-Cola, Brahma e Crush. Em relação aos viajantes de depósitos industriais, estes também se localizavam em Curitiba. No total geral Curitiba contribuía com 71% do abastecimento do comércio grossista.

Em relação ao comércio varejista verifica-se a existência de duas formas de renovação de estoque: através dos viajantes de fábrica e dos depósitos industriais, em segundo lugar. Forma predominante, os viajantes de fábrica eram, em 60%, provenientes de Curitiba, onde se localizam fábricas de conhecidas empresas como a Antártica, Pepsi-Cola, Brahma e Crush. Em relação aos viajantes de depósitos industriais, estes também se localizavam em Curitiba. No total geral Curitiba contribuía com 71% do abastecimento do comércio grossista.

Em relação ao comércio varejista, apenas 2 estabelecimentos foram entrevistados. Trata-se de produtos encontrados num número enorme de unidades varejistas, que devem apresentar formas semelhantes de renovação de estoque. Assim, todos eles estão sob a influência de um atacadista regional especializado ou não, situado em Pato Branco, Francisco Beltrão, Coronel Vivida, Santo Antônio do Sudoeste e em outros centros, que lhes abastecem em produtos das marcas Antártica, Brahma, Coca-Cola, mas também de produtos de marcas gaúchas (Serramalte e Polar). Mas esses varejistas constituem também o campo de ação de viajantes de atacadistas, viajantes de fábricas e ambulantes de fábricas regionais, que lhes vendem outras bebidas alcoólicas (licores, vinhos, compostos etc.) e refrigerantes. No primeiro caso, trata-se sempre

PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS MODOS DE RENOVAÇÃO DO ESTOQUE DOS COMERCIANTES EXCLUSIVAMENTE DISTRIBUIDORES DO SUDOESTE, EM ONZE PRODUTOS BÁSICOS.

GRÁFICO Nº 5



VF - VIAJANTE DE FÁBRICA
 CD - COMPRA DIRETA
 VA - VIAJANTE ATACADISTA
 VFLF - VIAJANTE DE FILIAL DE FÁBRICA

AM - ABASTECIMENTO PELA MATRIZ
 VRP - VIAJANTE DE REPRESENTANTE
 VDPF - VIAJANTE DE DEPÓSITO INDUSTRIAL
 VDPA - VIAJANTE DE DEPÓSITO ATACADISTA
 VAF - VIAJANTE AMBULANTE DE FÁBRICA

GEO. URBANA

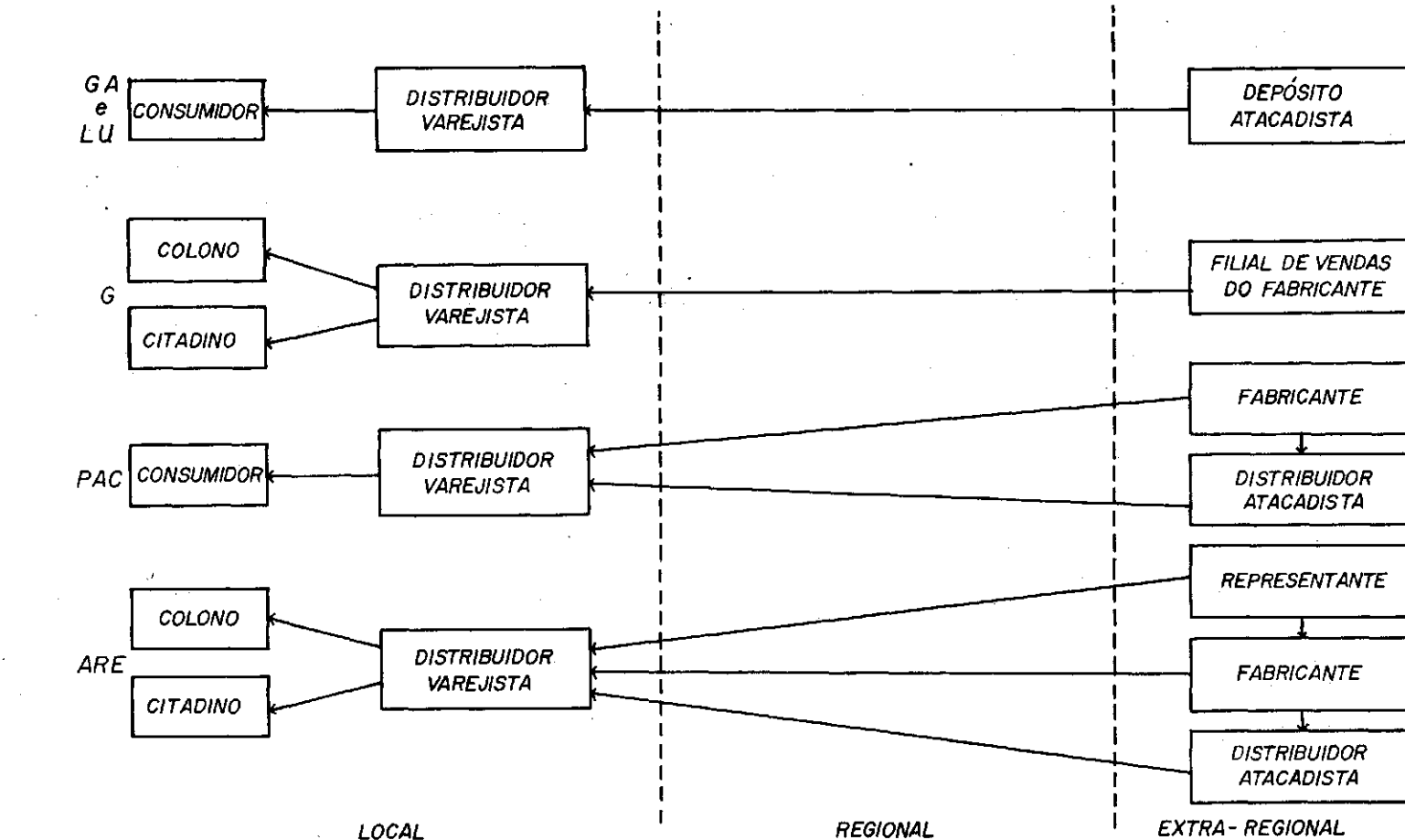
DivEd/D

de viajantes de firmas extra-regionais de Cascavel, Erechim, Bento Gonçalves, Maringá e Ponta Grossa. Destaca-se a cidade de Cascavel, graças à atuação dos viajantes de seus atacadistas que vendem uma gama enorme de bebidas, para varejistas urbanos ou localizados no mundo rural. Trata-se de grandes firmas atacadistas como a J. Mendes, Casas São Luís ou Armazéns Catarinenses que aí se localizam.

**ESQUEMA DE ABASTECIMENTO DO COMERCIANTE EXCLUSIVAMENTE DISTRIBUIDOR EM:
GASOLINA E LUBRIFICANTES (GA e LU), GÁS ENGARRAFADO (G), PEÇAS E
ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS (PAC) E ARTIGOS DE
RELOJOARIA E JOALHERIA (ARE).**

GRÁFICO Nº 6

LOCALIZAÇÃO DOS INTERMEDIÁRIOS



As outras duas formas, se bem que menos importantes para o abastecimento, revelam fatos interessantes. Assim, pequenas fábricas regionais e extra-regionais tentam colocar seus produtos no mercado consumidor local, quer através de viajantes, quando se trata de fábricas extra-regionais, quer através de vendas ambulantes sem pedidos prévios, quando se trata de fábricas regionais. Mas, como já se referiu, os fabricantes regionais para escoarem seus produtos (licores, compostos, refrigerantes), que sofrem forte concorrência entre aqueles vendidos pelos viajantes de atacadistas ou de fábricas extra-regionais, distribuem também produtos de marcas nacionais.

11) *Abastecimento em cigarros.*

Possui o Sudoeste paranaense dois depósitos de vendas de cigarros pertencentes a firmas industriais. Um situa-se em Pato Branco (Cia. de Fumos Santa Cruz) e outro em Francisco Beltrão (Cia. de Cigarros Souza Cruz), que são abastecidos, respectivamente, pelas fábricas localizadas em Santa Cruz do Sul, e pelo depósito localizado em Curitiba. Como essas duas firmas possuem um sistema em que cada depósito dispõe de uma área definida de distribuição, verifica-se que todos os varejistas da região são abastecidos por esses depósitos, que realizam vendas ambulantes pela região. Mesmo assim, os varejistas da região são abastecidos por depósitos localizados extra-regionalmente, sem que, no entanto, essa concorrência seja marcante, dada a preferência pelos produtos das duas citadas marcas, distribuídas a partir de depósitos regionais. Assinala-se, apenas, o abastecimento em cigarros a partir de depósitos localizados em União da Vitória (Sudam), Cascavel (Brastoba e Caruso) e Umuarama (Manufatura Sul-Americana).

Reunindo-se todos os dados obtidos ou, sejam, 633 indicações sobre o abastecimento de 65 firmas exclusivamente distribuidoras em 11 diferentes produtos, importantes considerações podem ser obtidas.

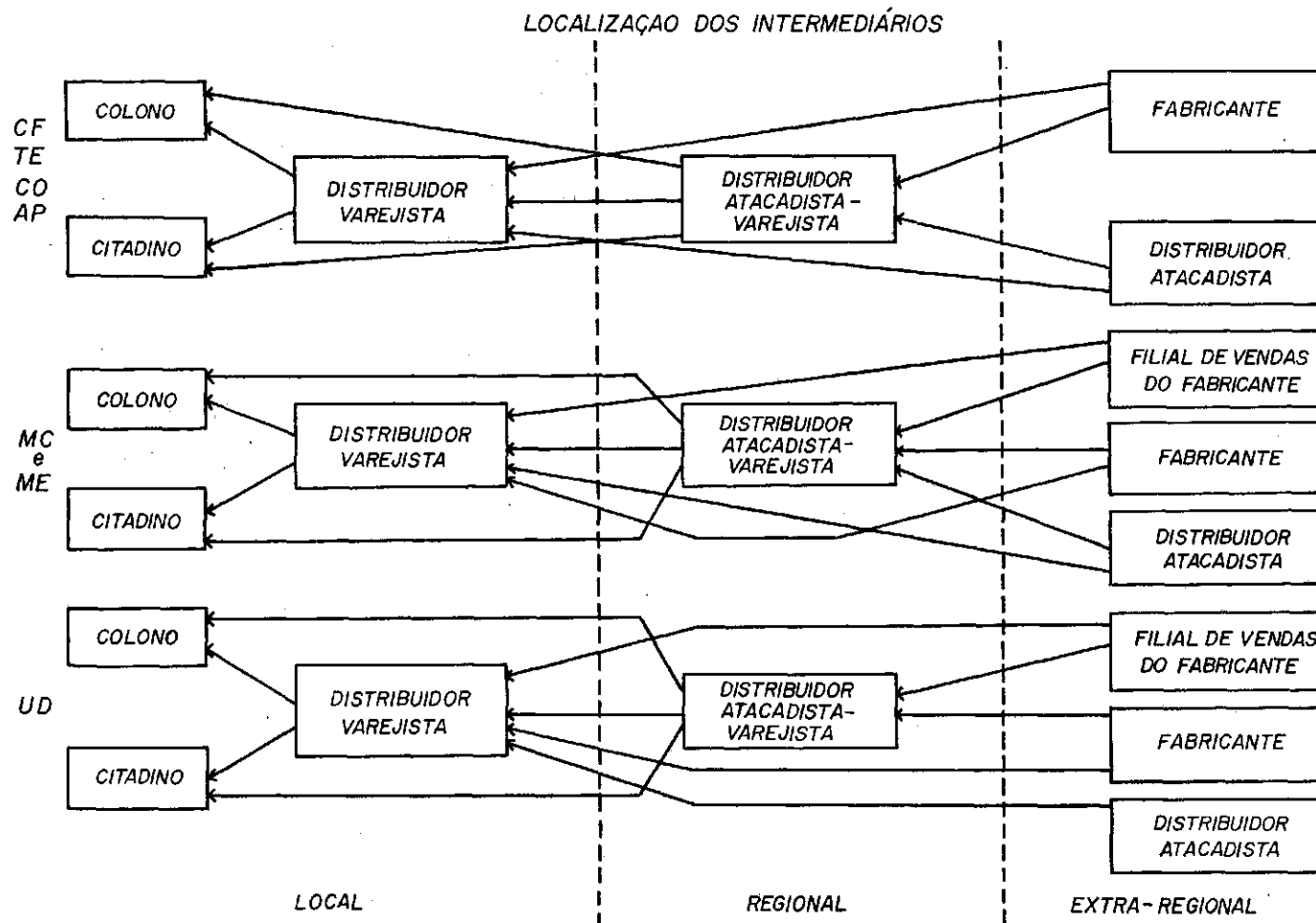
Um primeiro aspecto final sobre o abastecimento do comércio exclusivamente distribuidor diz respeito à participação percentual dos modos de renovação do estoque e em relação aos produtos analisados.

Se para o comércio colonial as compras efetuadas diretamente, basicamente nos centros extra-regionais, constituem um modo muito importante de renovação do estoque, o mesmo não ocorre com o comércio exclusivamente distribuidor. Este terá a renovação de seu estoque ligado maciçamente à ação de viajantes de fábricas. Assim, analisando-se o Gráfico n.º 5 nota-se claramente a importância desse modo de renovação do estoque, que representa 57% do total das formas de abastecimento. Mesmo levando-se em conta a preponderância desse modo, verifica-se que há um maior número de modalidades de renovação do estoque, se compararmos àquele do comércio colonial. Isto é, na verdade, mais um reflexo da diversidade que caracteriza o comércio exclusivamente distribuidor, em oposição à homogeneidade do comércio colonial. As demais formas assinaladas contam com participação bem reduzida, variando de 17% para as compras diretas, até menos de 1% para as vendas ambulantes de fábricas.

Relacionando-se as modalidades de renovação do estoque com os 11 produtos indicados, outras observações podem ser tomadas. Assim, os viajantes de fábricas possuem forte atuação, graças à grande participação no abastecimento em utilidades domésticas, eletrodomésticos, confecções, tecidos, calçados e armarinhos. Também os setores de material de construção e material elétrico, peças e acessórios para veículos, produtos farmacêuticos e artigos de relojoaria, joalheria e presentes, têm nos viajantes de fábricas os principais fornecedores. As compras diretas se processam em relação a nove produtos, mas com participação mínima, sendo mais expressiva aquelas relacionadas às confecções, tecidos, calçados e armarinhos. No mais, são compras feitas para certos tipos de artigos, cujo fornecedor, quase sempre o fabricante, não mantém viajantes pela região e que, ao mesmo tempo, já possuem um consumo razoá-

**ESQUEMA DE ABASTECIMENTO DO COMERCIANTE EXCLUSIVAMENTE DISTRIBUIDOR EM:
 CONFECÇÕES (CF) - CALÇADOS (CO) - TECIDOS (TE) E ARMARINHOS (AP);
 MATERIAL DE CONSTRUÇÃO E MATERIAL ELÉTRICO (MC e ME);
 UTILIDADES DOMÉSTICAS (UD).**

GRÁFICO Nº7



vel no Sudoeste. O abastecimento feito diretamente pela matriz, pouco expressivo no conjunto, revela para que tipos de artigos existem filiais varejistas na região: utilidades domésticas, confecções, tecidos, calçados e armarinhos, e cigarros. É interessante ressaltar, enfim, o fato de existirem viajantes de depósito atacadista e ambulante de fábrica apenas para dois produtos: o primeiro para lubrificantes e o segundo para bebidas.

Se em relação ao comércio colonial, o esquema de abastecimento pode ser relativamente simples, ainda que oito produtos industrializados fôssem considerados, o mesmo não vai ocorrer com o comércio exclusivamente distribuidor. É bom lembrarmos, novamente, que o principal ponto de diferenciação entre estes dois grandes tipos de comerciantes consiste justamente na homogeneidade do primeiro e na heterogeneidade do segundo. É em função dessa heterogeneidade, que pelo menos quatro esquemas básicos de abastecimento vão aparecer.

O primeiro esquema diz respeito à renovação do estoque em gasolina e lubrificantes, gás em bujão, peças e acessórios para veículos, artigos de relojoaria, joalheria e para presentes. O que caracteriza basicamente este esquema é a ausência, por completo, de um intermediário com função de distribuidor regional. São então distribuidores locais agindo unicamente como varejistas, que são abastecidos diretamente pelo mundo extra-regional. A diferença existente no abastecimento desses produtos vai existir apenas quanto ao tipo de fornecedor extra-regional, como se pode observar no Gráfico n.º 6.

Já o segundo esquema vai indicar o esforço de uma função regional. Assim, este modelo que se refere ao abastecimento em confecções, tecidos, calçados e armarinhos, de um lado, material de construção e material elétrico, de outro, e também utilidades domésticas, mostra que local e regionalmente podem coexistir comerciantes que atuam simultaneamente no varejo e no atacado.

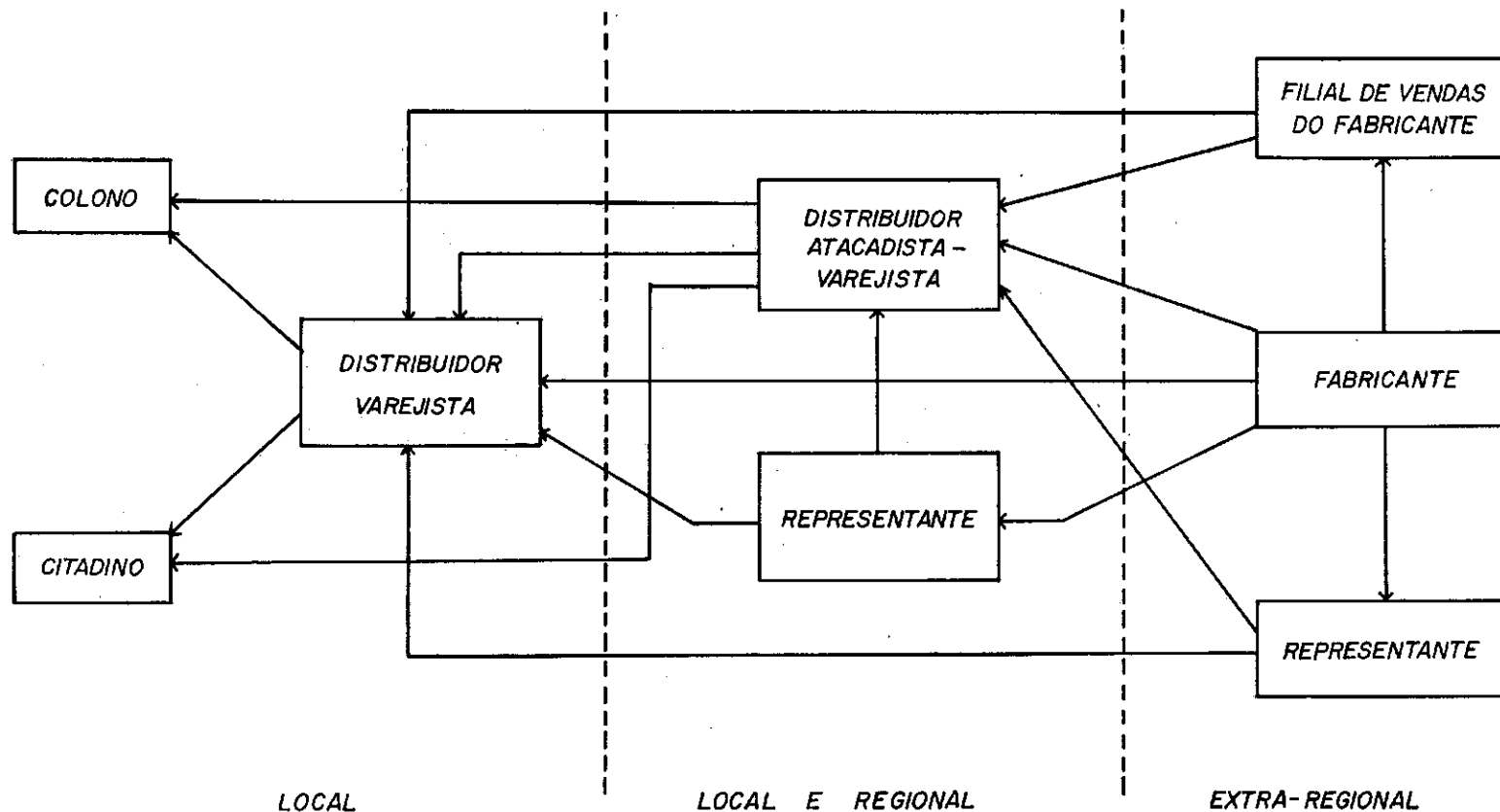
Examinando-se o Gráfico n.º 7 sente-se logo uma maior complexidade nos canais de comercialização que ligam os fornecedores extra-regionais com os dois tipos de intermediários locais e regionais, e este com os consumidores finais. Mas, ainda que haja um maior número de ligações entre os diversos intermediários e os consumidores finais, fica patente o fato de que o distribuidor atacadista-varejista não é senão um varejista que atua localmente e apenas tenta se destacar como um atacadista pode ser vista no Gráfico em foco: embora revelando para atacadista pode ser vista no Gráfico em foco: embora revendendo para o distribuidor varejista, este último é também atingido pelos mesmos tipos de fornecedores extra-regionais, que abastecem o distribuidor atacadista-varejista.

O terceiro esquema, em linhas gerais, não difere do anterior. Assim, o intermediário que acumula funções de varejista e atacadista, não possui realmente uma atuação regional típica, já que o seu cliente varejista é também alvo da atuação de vários fornecedores extra-regionais que o atendem. Este modelo, que diz respeito à renovação do estoque em eletrodomésticos, só demonstra, na verdade, maior força regional, quando aparece um novo tipo de intermediário, o representante. Ainda assim não há, na região, um representante que dedique única e exclusivamente suas atividades às representações. O normal é encontrar-se comerciantes atacadistas-varejistas que acumulem uma função de representante para tipos específicos de eletrodomésticos. Mas o simples fato de haver representações que comandem a renovação de estoque de certos eletrodomésticos pela região, revela que a região começa a se afirmar comercialmente, tentando se libertar da excessiva dependên-

**ESQUEMA DE ABASTECIMENTO
DO COMERCIANTE EXCLUSIVAMENTE DISTRIBUIDOR
EM ELETRODOMÉSTICOS**

GRÁFICO Nº 8

LOCALIZAÇÃO DOS INTERMEDIÁRIOS



cia dos fornecedores extra-regionais. Este fato é mais significativo se nos lembrarmos que êsses artigos são produtos de consumo mais raro no meio de uma população maciçamente ruralizada e, mais ainda, por ser uma área de ocupação recente, onde só agora os centros urbanos começam a constituir um mercado consumidor razoável, ao qual, basicamente, se destinam os eletrodomésticos.

O último esquema vem demonstrar a verdadeira ação regional, o que pode ser observado no Gráfico n.º 9, que se refere à renovação do estoque em cigarros, produtos farmacêuticos e bebidas. Pode-se afirmar, com segurança, que é, na verdade, para êstes produtos que o comércio regional adquire, pela primeira vez, uma função de estocagem de produtos industrializados, que serão negociados no atacado. É, ainda, porém, uma atuação reduzida, já que entre os 11 grupos de produtos analisados, só três dão margem a essa função. As diferenças que podem existir serão quanto ao tipo de intermediário, com funções regionais e quanto ao tipo de fornecedores extra-regionais. Quanto aos regionais, como mostra o gráfico, para a distribuição de cigarros, é o depósito de vendas do próprio fabricante que promove os fornecimentos. Para os produtos farmacêuticos, é o distribuidor atacadista independente, e por isso mesmo favorecendo a atuação de fornecedores extra-regionais que também atingem o distribuidor varejista. Já para as bebidas, além do distribuidor atacadista, cujo procedimento, semelhante ao anterior, dá margem aos fornecimentos extra-regionais diretos ao varejista, surge a participação do pequeno fabricante, através de vendas ambulantes.

Concluindo, êstes quatro esquemas revelam a fraqueza das cidades regionais no que se refere à distribuição grossista. Como as cidades e a região surgiram recentemente, numa época de maiores facilidades de comunicações, e onde se verifica uma simplificação na distribuição de produtos industrializados, não possuindo ainda um mercado consumidor mais expressivo, a função grossista acha-se reduzida a poucos centros e relacionada a alguns produtos de consumo freqüente. Essa fraqueza regional da função grossista relaciona-se, portanto, ao caráter recente da ocupação do Sudoeste paranaense, que nunca possuiu essa função em escala apreciável, no que se refere ao comércio exclusivamente distribuidor, * mas também se explica pela posição geográfica da região, excêntrica dentro do Paraná, e pela presença de um mercado consumidor medíocre para o comércio grossista.

Para uma melhor compreensão dêstes mecanismos de renovação do estoque é preciso que se faça então uma apreciação dos centros extra-regionais, os quais são os grandes abastecedores do Sudoeste paranaense.

C) *O Papel dos Centros Extra-Regionais*

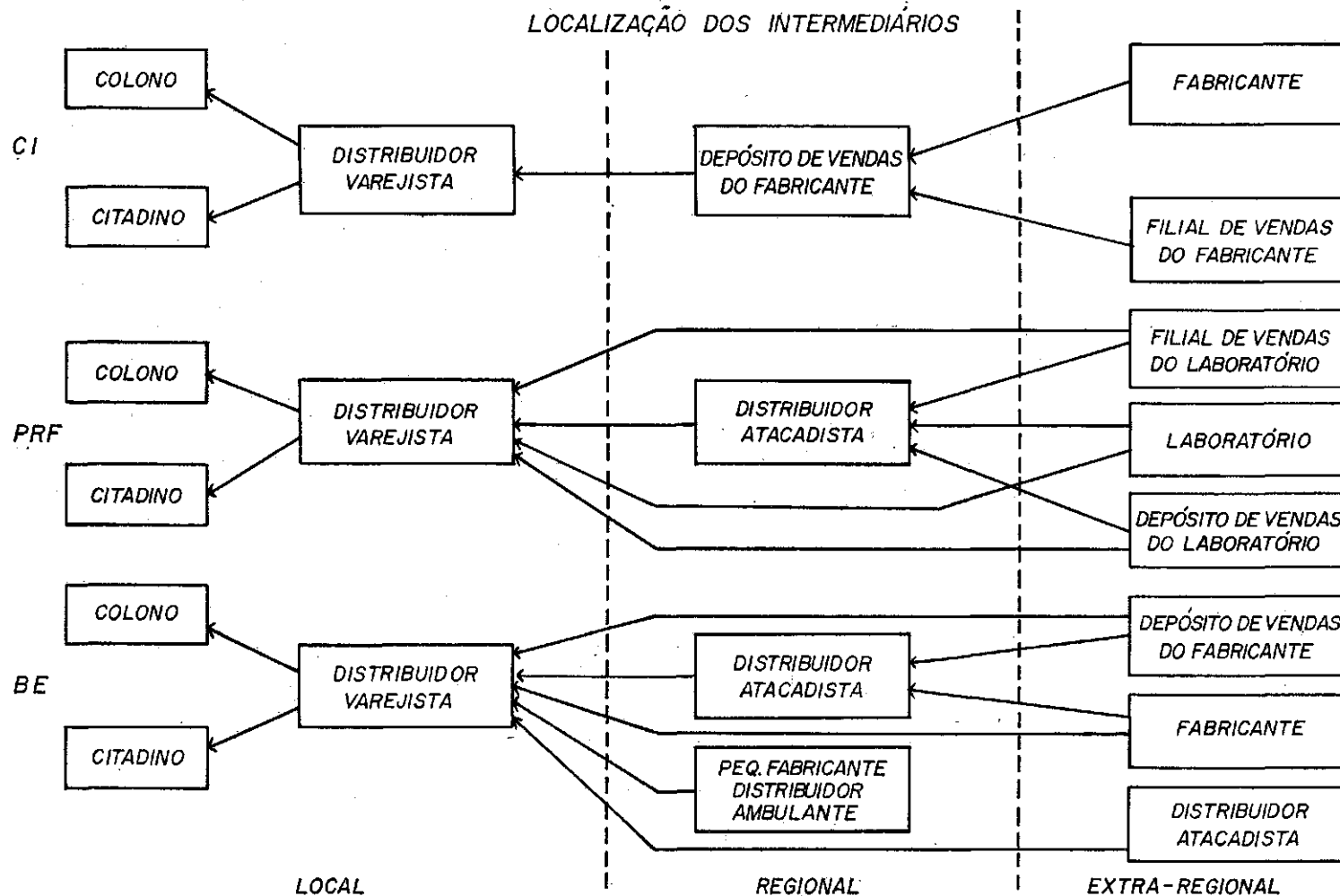
A presente análise baseia-se em dois quadros anexos referentes, respectivamente, aos centros abastecedores, aos modos de renovação do estoque dos comerciantes atacadistas expedidores-distribuidores e dos comerciantes exclusivamente distribuidores.

Em relação ao comerciante expedidor-distribuidor obteve-se um total de 356 indicações sobre seu abastecimento. Dêste total, 345, ou seja 97%, revelaram a atuação dos três estados do Sul do país (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e do estado de São Paulo. Os 3% restantes correspondiam à participação da Guanabara, Minas Gerais e estado do Rio de Janeiro. Pode-se verificar pelo Quadro Anexo n.º 5, que o Paraná se apresenta como o primeiro estado abastecedor com 124 indicações ou 35% do total, seguindo-se São Paulo com 24%, Rio Grande do Sul com 22% e Santa Catarina com 16%.

* O Sudoeste paranaense não conta com atacadistas não especializados que distribuem uma gama muito variada de artigos, como existem em outros centros como Cascavel, cidade de área nova, mas com excelente posição geográfica.

**ESQUEMA DE ABASTECIMENTO DO COMERCIANTE EXCLUSIVAMENTE DISTRIBUIDOR
EM: CIGARROS (CI) - PRODUTOS FARMACÊUTICOS (PRF) E BEBIDAS (BE).**

GRÁFICO Nº9



Em relação ao comerciante exclusivamente distribuidor, de um total de 633 indicações, 596, ou 95%, correspondiam à atuação dos três estados do extremo Sul, juntamente com o estado de São Paulo. Os 5% restantes indicavam a participação da Guanabara (3%), do estado do Rio de Janeiro e de Pernambuco. Pelo Quadro Anexo n.º 6, pode-se verificar que o estado de São Paulo é o principal fornecedor com 238 indicações, ou 38%, vindo em seguida o Paraná com 29%, o Rio Grande do Sul com 21% e Santa Catarina com 7%.

Pelo que se pode observar, no que diz respeito ao abastecimento, embora com características diversas, êstes dois tipos de comerciantes vão depender da ação básica dos fornecimentos dos quatro estados assinalados. Mas como êsses dois tipos de comerciantes são diferentes, é necessário que se procure entender o modo como cada área ou centro extra-regional atua em função de cada um desses tipos de comerciantes.

a) A atuação sôbre o comércio colonial

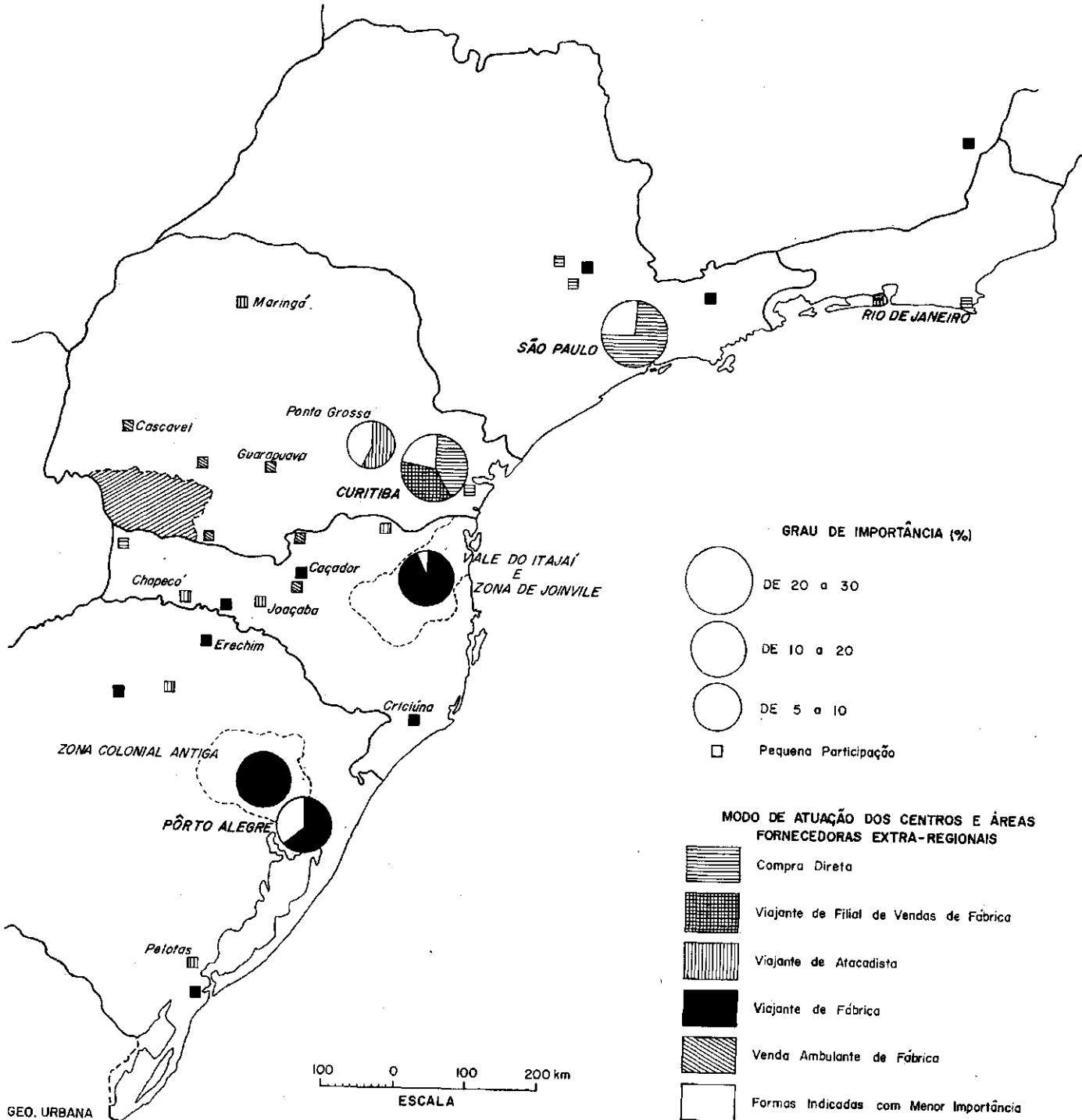
Necessitando de artigos de consumo freqüente no mundo rural, com o qual se liga intimamente, os tipos de mercadorias básicas ao seu estoque vão ser os responsáveis pela qualificação dos centros fornecedores que o abastece. Sendo assim, é preciso que, ao examinar o Quadro anexo n.º 5, procure se atentar não só para o número de centros e o número de indicações, como também para os modos de renovação do estoque indicados para cada centro, relacionando-os com os artigos adquiridos nesses locais.

Em primeiro lugar é preciso que se diferencie os estados quanto ao número de centros fornecedores. Se o Paraná, que é o principal estado abastecedor, contribui com 10 centros fornecedores, São Paulo, o segundo, apresenta-se com 5 centros. O Rio Grande do Sul contribui com 17 centros e Santa Catarina também com 17 centros. Nos três estados restantes apenas um centro é indicado. Analisando-se os 4 primeiros, que juntos são responsáveis pela quase totalidade dos fornecimentos, São Paulo e Paraná possuem um comportamento antagônico em relação ao Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Assim, a capital paulista é responsável por 82 das 86 indicações, ou sejam 95% dos fornecimentos estaduais. Em relação ao Paraná, Curitiba contribui com 60% dos fornecimentos. Em compensação, no Rio Grande do Sul, o principal fornecedor, Porto Alegre, participa com 41% e, em Santa Catarina, Blumenau apenas com 30%. Enquanto São Paulo e Curitiba respondem pela maior parte dos fornecimentos dos respectivos estados, havendo nos mesmos poucos outros centros fornecedores, nos dois outros estados há uma maior difusão dos fornecimentos pelos numerosos centros indicados (ver Mapa n.º 13).

A cidade de São Paulo é o maior centro abastecedor do comerciante expedidor-distribuidor do Sudoeste paranaense. Para tanto a principal causa são as compras feitas diretamente por êsses comerciantes. Assim, das 82 indicações de São Paulo, 61, ou 74%, eram compras feitas diretamente em artigos como açúcar, tecidos, sal e confecções, além de outros. Na verdade, São Paulo funciona como um dos dois grandes centros, onde o comerciante em aprêço comercializa seus produtos coletados na região e se abastece dos gêneros industrializados de consumo mais intenso pela sua clientela. Tal sistema liga-se ao frete de retôrno, já citado anteriormente. É comum, inclusive, haver inúmeros estabelecimentos nos arredores de São Paulo, ao longo da rodovia que demanda a Curitiba, especializados na distribuição dos gêneros mais necessários ao comerciante, basicamente, sal e açúcar. Como São Paulo é o grande comprador dos suínos do Sudoeste, é próximo às "mangueiras" que em geral se

GRAU DE IMPORTÂNCIA E QUALIFICAÇÃO DOS CENTROS E ÁREAS EXTRA-REGIONAIS ABASTECEDORES DO COMÉRCIO COLONIAL DO SUDOESTE.

MAPA Nº 13



localizam estes fornecedores, facilitando ainda mais a compra pelo comerciante. Por outro lado, não se verifica grande participação dos viajantes das fábricas paulistas, bem como de seus atacadistas. Isto se deve não só pelo fato de o comerciante se abastecer diretamente em São Paulo, como pelo fato de haver nos outros estados do Sul numerosos centros que, como se verá em seguida, ou possuem um tipo de atacado que mais se liga às necessidades do mundo colonial, ou possuem pequenas indústrias que satisfazem às necessidades do comerciante distribuidor mais ligado ao mundo rural.

Curitiba é o segundo centro mais importante para a renovação do estoque do comerciante em pauta. Mas, em relação a São Paulo, há diferenças no que diz respeito aos modos de renovação. Assim, das 73 indicações para Curitiba, as compras feitas diretamente na capital, com 31 indicações, representavam 42% em relação às demais formas de abastecimento. Mas os viajantes de filiais de vendas de fábricas seguem de perto, com 36%. Sendo assim, Curitiba é, como São Paulo o outro centro, onde o comerciante expedidor-distribuidor procura, ao vender produtos agrícolas, abastecer-se também de produtos básicos para o seu estoque. E como ocorre em São Paulo, suas compras em Curitiba são basicamente de artigos mais consumidos pela sua freguesia, os quais constituem o seu frete de retorno. Assim, o açúcar e o sal representam 71% das compras feitas pelos comerciantes em aprêço. Mas Curitiba também vai atuar de um outro modo. Contando com numerosas filiais de vendas de fábricas, situadas, em sua maioria, em São Paulo, a capital paranaense envia viajantes que, pelos produtos que vendem, conseguem satisfazer também às necessidades de renovação de estoque do comerciante expedidor-distribuidor. Responsáveis por esta forma são os produtos alimentares enlatados, os quais correspondem a 54% dos artigos vendidos por estes viajantes. Trata-se de produtos que levam a marca de conhecidas firmas industriais, cujo consumo é reconhecidamente intenso, mesmo entre os prováveis fregueses do comerciante analisado.

Um aspecto talvez negativo na atuação de Curitiba é a fraqueza aparente de suas fábricas e atacadistas, cujos viajantes pouco participam na renovação do estoque do comércio colonial. Era de se supor que uma região como o Sudoeste paranaense, quase totalmente isenta de função atacadista armazenadora de distribuição, levasse o comércio colonial a encontrar na capital e maior centro urbano do estado a sua fonte de abastecimento. Mas o que se vê é a capital paranaense ter uma fraquíssima atuação no que concerne às vendas de suas próprias fábricas, bem como a de seus atacadistas. Em parte, o primeiro caso pode ser explicado por ser Curitiba industrialmente mais voltada ao setor madeireiro. Mas tal fato deve-se justamente às compras diretas obrigatoriamente feitas pelos expedidores, bem como pelas próprias filiais de vendas. Assim, Curitiba não precisa atuar através de viajantes sobre o comércio colonial, já que êle obrigatoriamente tende a se deslocar até ela para a comercialização dos seus produtos.

Tanto São Paulo como Curitiba têm, por serem pontos principais de comercialização dos produtos agrícolas do Sudoeste, uma mesma grande atuação sobre o comércio colonial. Basta dizer que das 115 compras feitas diretamente nos centros abastecedores, 80% foram feitas nestas duas capitais. Juntando-se a isto o fato de São Paulo e Curitiba juntas corresponderem a 44% do abastecimento do comércio colonial, pode-se concluir que os outros 47 centros espalhados pelos estados indicados terão que optar por outras formas para atingir comercialmente a região. É então que vamos sentir a ação dos viajantes atacadistas e de fábricas sobre o comércio colonial.

A terceira área mais importante para o abastecimento deste comércio é o conjunto de centros que constituem o Vale do Itajaí e a Zona de Joinville. São oito centros que, com 42 indicações, representam 75% dos fornecimentos de Santa Catarina, embora 12% em relação ao total. Pois bem, destas 42 indicações, 93% correspondem à ação de viajantes de fábricas situadas em Blumenau, Brusque, Gaspar, Joinville, Jaraguá do Sul, Rio do Sul ou Timbó. Os tipos de artigos que vendem também são aqueles que os façam escapar à maciça concorrência de São Paulo ou Curitiba, tais como confecções e tecidos. Aliás, 66% dos artigos vendidos por esses viajantes eram confecções.

A quarta área destaca-se por ser o conjunto de centros localizados na chamada Zona Colonial Antiga, no Rio Grande do Sul, a qual, embora representando 10% dos fornecimentos totais correspondia a 43% do estado. De um modo mais intenso, os 10 centros que se situam nesta área atingiam em 100% o Sudoeste paranaense, através de viajantes de fábricas aí localizadas. Se na área anterior os produtos básicos vendidos pelos viajantes eram as confecções, nesta são os calçados, correspondendo a 65%, e as ferragens com 32%, os artigos pelos quais as fábricas de Nôvo Hamburgo, Estrêla, Caxias do Sul, São Leopoldo ou Taquara, conseguem atuar sobre a região.

A quinta área mais importante compreende Pôrto Alegre e a vizinha Canoas, com 33 indicações, correspondendo 9% dos fornecimentos totais ao Sudoeste, mas 42% em relação ao Rio Grande do Sul. Embora Pôrto Alegre seja, em menor escala, um centro de comercialização de produtos agrícolas, o modo básico pelo qual sua atuação se revelará será através dos viajantes de fábricas. Participando com 66%, são eles que demonstrarão o tipo de atuação da capital gaúcha em relação ao comércio colonial do Sudoeste. E mesmo sendo uma metrópole regional como Curitiba, sua atuação ainda será marcada, como as duas áreas citadas anteriormente, pelo fornecimento de um tipo de produto que favoreça sua posição ante à concorrência de São Paulo e Curitiba. Assim, são as ferragens, nas quais incluem grande quantidade de material agrícola, que promovem a ação de Pôrto Alegre. Cerca de 86% dos viajantes de fábricas de Pôrto Alegre dirigem-se ao comércio colonial do Sudoeste para vender ferragens.

Ponta Grossa vem a ser o sexto centro maior abastecedor do comércio colonial. Mas, ao contrário de tôdas as áreas e centros até agora analisados, sua participação dependerá de uma outra forma de atuação. Trata-se, então, de uma forma que, embora possa ser encontrada também em outros centros como Cascavel, Maringá, Joaçaba, Chapecó ou Erechim, vai ser mais característica deste centro regional paranaense. É então, através de viajantes de atacadistas, que Ponta Grossa e outros centros em menor escala conseguem atingir o comércio colonial. Para tanto, eles respondem por 57% da atuação de Ponta Grossa e 100% para muitos dos outros centros que não dispõem de uma atividade fabril importante que os façam atuar como as demais áreas já citadas.

b) A atuação sobre o comércio exclusivamente distribuidor

Dispondo de uma complexidade maior que o comércio colonial, em função de suas características heterogêneas, no que concerne, principalmente, aos tipos de produtos que distribuí, o comércio exclusivamente distribuidor do Sudoeste vai depender do mundo extra-regional de um modo bem distinto. Mais uma vez é preciso que, ao apreciar o Quadro Anexo n.º 6, procure-se atentar não só para o número de centros e o

número de indicações, como também para os modos de renovação do estoque indicados para cada centro ou área, relacionando-os com os artigos adquiridos nestes locais.

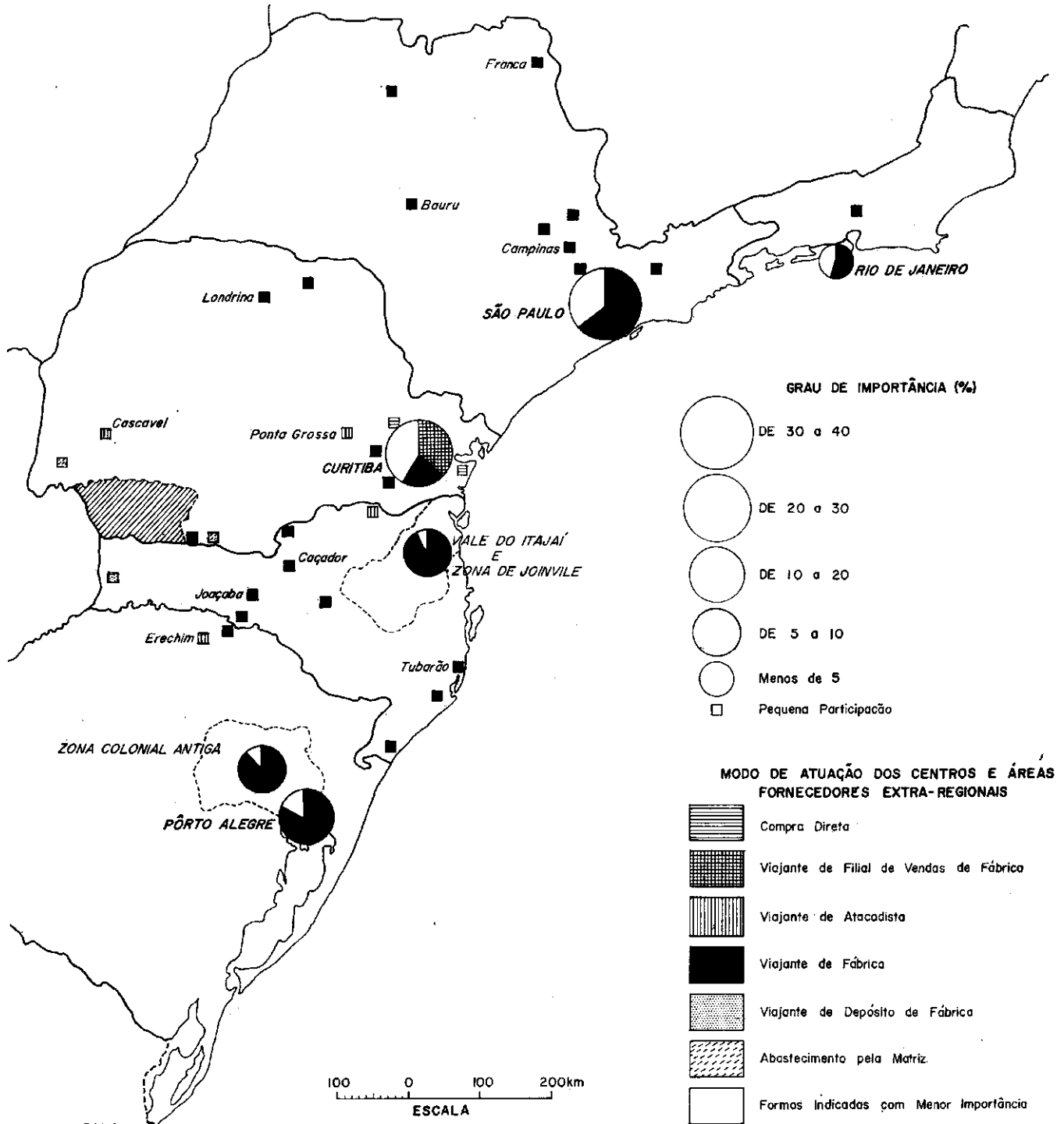
Diferenciando-se os estados quanto ao número de centros fornecedores, São Paulo, o mais importante estado fornecedor, segundo as respostas obtidas, apresenta-se com 12 centros. O Paraná, segundo em importância, com 14 centros, é seguido pelo Rio Grande do Sul, com 13 centros, e por Santa Catarina, com 19 centros. Os três restantes contam apenas com 1 centro cada um. Assim, semelhante ao fato que ocorre com o comércio colonial, conforme o estado se apresente menos importante para o abastecimento do Sudoeste, maior será a quantidade de centros fornecedores. É claro que aí estão excluídos Guanabara, o estado do Rio de Janeiro e Pernambuco, estes dois últimos com mínima expressão.

Um fato importante, já com relação ao abastecimento do comércio colonial e que agora é muito mais expressivo, é a concentração para cada estado, dos fornecimentos em determinadas áreas ou centros. Assim, das 238 indicações para o estado de São Paulo, a área metropolitana da capital contribui com 223, ou sejam 94% dos fornecimentos estaduais. No Paraná, onde se obteve 182 indicações sobre a renovação do estoque dos produtos analisados, o mesmo fato se repete. Curitiba, com 139 indicações, contribui com 76%. No Rio Grande do Sul, duas áreas se salientam: Pôrto Alegre, com 79 indicações e a Zona Colonial Antiga, com 41, participam, respectivamente, com 61% e 32%. Finalmente, em Santa Catarina, o Vale do Itajaí e a Zona de Joinville correspondem a 76% da atuação estadual. São estes centros e áreas que analisaremos agora, juntamente com a Guanabara, onde a cidade do Rio de Janeiro surge como o sexto centro fornecedor, apesar de representar apenas 3% da ação do mundo extra-regional sobre o comércio exclusivamente distribuidor do Sudoeste.

São Paulo e sua área metropolitana, como em relação ao comércio colonial, são os principais fornecedores deste segundo grupo de comerciantes. Sua atuação, no entanto, é ainda mais forte, já que para o primeiro representa 23%, e para o comércio exclusivamente distribuidor, 35% de todos os fornecimentos extra-regionais. Examinando-se o Mapa n.º 14, vê-se que a atuação de São Paulo, juntamente com São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Guarulhos, é basicamente feita através de viajantes de suas fábricas. Deste modo, 65% da ação desta área é feita através de viajantes de firmas industriais produtoras de eletrodomésticos, utilidades domésticas, material de construção e elétrico, artigos de relojoaria, confecções, tecidos, calçados e armarinhos, e peças e acessórios para veículos. É assim uma atuação, ao mesmo tempo, forte e amplamente diversificada, o que seria de se esperar, já que é esta a área que concentra a mais importante atividade fabril produtora de bens de consumo para o país.

Curitiba é o segundo mais importante fornecedor, mantendo, no entanto, quase a mesma participação em relação ao abastecimento do comércio colonial, ou seja 22% dos fornecimentos extra-regionais. Porém, diferente de São Paulo, que muda de atuação conforme o tipo de comércio, Curitiba reforça sua participação através dos maiores fornecimentos dos viajantes de filiais de vendas de fábricas. Na verdade, esta atuação vem demonstrar, realmente, a ação de uma metrópole regional sobre sua área de influência. Assim, as principais firmas industriais paulistas mantêm na capital paranaense filiais de vendas de seus produtos, cuja área de atuação cobre, em linhas gerais, todo o espaço correspondente à sua área de influência como metrópole regional. Como os viajantes das fábricas de São Paulo, os viajantes das filiais de vendas de

GRAU DE IMPORTÂNCIA E QUALIFICAÇÃO DOS CENTROS E ÁREAS ABASTECEDORES DO COMÉRCIO EXCLUSIVAMENTE DISTRIBUIDOR DO SUDOESTE PARANAENSE.



fábricas vendem, a partir de Curitiba, toda uma diversificada quantidade de artigos, principalmente de eletrodomésticos, produtos farmacêuticos, confecções, tecidos, calçados e artigos de armarinho. Complementando este modo de ação, viajantes de fábricas da própria capital estadual também respondem por uma considerável participação. Mas, nesta situação, observa-se um caso que aliás vai ser comum aos demais centros e áreas fornecedoras, ou seja a procura de um produto que escape à concorrência das fábricas paulistas e de suas filiais de vendas em Curitiba. Cerca de 55% dos viajantes das fábricas da capital paranaense vão ao Sudoeste vender utilidades domésticas, na sua maior parte constituídas de móveis e outros artigos manufaturados a partir da transformação industrial da madeira, setor que caracteriza a atividade industrial de Curitiba.

Ainda um outro modo de atuação da capital paranaense, embora não incluído no Mapa n.º 14, destaca a ação de Curitiba. São as compras feitas diretamente neste centro. Mas, é bom que se frise, a compra direta indicada no Quadro Anexo n.º 6 não tem semelhança com a compra direta em relação ao comércio colonial. O comerciante, exclusivamente distribuidor, compra diretamente na capital paranaense, através de pedidos feitos por carta, telefone, ou mesmo pessoalmente, mas, no caso, por uma obrigatoriedade imposta pelas firmas fornecedoras. Trata-se, então, de certos produtos, cuja renovação do estoque implica em contatos diretos com os fornecedores. Tal é o caso de produtos, como gasolina e lubrificantes, em que Curitiba possui os depósitos de vendas das grandes firmas distribuidoras, com sede no Rio ou em São Paulo. O mesmo fato pode ocorrer ainda com outros artigos de consumo mais raro ou de menor difusão pelo mercado regional, cujos distribuidores em Curitiba, ao invés de manterem viajantes, impõem a ida pessoal à sua firma para renovação do estoque.

O terceiro centro mais importante para os fornecimentos ao comércio exclusivamente distribuidor é Porto Alegre. Se em relação ao comércio colonial sua posição era inferior, participando com 10% dos totais, agora atinge a 12%. O seu modo de atuação permanece basicamente o mesmo, ou seja, através dos viajantes de suas fábricas. No entanto, o que se observa é uma maior participação desses viajantes na ação desta capital. Se para o comércio colonial eles representam 64% da ação de Porto Alegre, para o segundo grupo de comerciantes atingem a 84%. O importante para a atuação de Porto Alegre é, no entanto, o fato de contar já com uma forte e diversificada atividade industrial, que faz com que, de certo modo e muito relativamente, possa fazer frente à acirrada concorrência de Curitiba e São Paulo. Mas, mesmo assim, já se observa uma concentração na distribuição de certos produtos. É, na verdade, o início de uma opção que, em função da concorrência comercial dos dois principais abastecedores, os fornecedores dos demais centros acabam aceitando. Sendo assim, 48% dos viajantes das fábricas de Porto Alegre vão ao Sudoeste paranaense vender confecções, tecidos, calçados, artigos de armarinho e utilidades domésticas.

A quarta área abastecedora, a Zona Colonial Antiga do Rio Grande do Sul, vê diminuir sua atuação. Se, para o comércio colonial, conseguia participar com 10% dos fornecimentos totais, agora atinge apenas 6%. É muito fácil de se compreender esta diminuição, pois, se para o comércio colonial, necessitado de bens de consumo destinados à sua clientela rural, os fabricantes desta área já tinham uma atuação reduzida, mesmo levando-se em conta que procuravam vender artigos que fossem os mais necessários ao mundo colonial, para o comércio exclusivamente distribuidor esta opção torna-se ainda mais difícil. Este, que necessita de

artigos de consumo mais raro, pela própria concorrência regional com o comércio colonial, torna-se assim um campo de difícil penetração para estes tipos de fornecedores. Vão ter que, ou vender para os comerciantes pequenos distribuidores, ou então optar pela venda de produtos de acabamento mais refinado, dentro de sua especialização. É, deste modo, que, mesmo com reduzida penetração, os viajantes da zona Colonial Antiga atingem o Sudoeste, vendendo em 56%, confecções, calçados, tecidos e artigos de armarinho.

A quinta área fornecedora é o Vale do Itajaí e a Zona de Joinville. Do mesmo modo que a anterior, sua participação cai de 12% para 6%, em relação aos dois grupos de comerciantes do Sudoeste. Mas, como a outra, sua atuação permanece basicamente sendo feita através de viajantes de suas fábricas, os quais agora atingem a 94% dos seus fornecimentos. Um fato importante a se notar, contudo, é o comportamento diferente da Zona Colonial Antiga, no que diz respeito aos artigos vendidos pelos viajantes de suas fábricas. Não há, como a anterior, uma opção obrigatória para a venda de certos produtos. Esta quinta área, que participa com apenas 6% dos fornecimentos extra-regionais, consegue penetrar no Sudoeste, distribuindo pelo menos 7 tipos de artigos diferentes. Levando-se ainda em conta a proximidade de Curitiba, é mais relevante o fato de que os viajantes das fábricas desta área vendam artigos como eletrodomésticos (29%), confecções, tecidos, calçados e artigos de armarinho (18%), peças e acessórios para veículos, produtos farmacêuticos, utilidades domésticas e artigos de relojoaria.

O sexto grande fornecedor do comércio exclusivamente distribuidor do Sudoeste é o Rio de Janeiro. Ao contrário do que ocorre com o comércio colonial, em que sua participação é mínima, o Rio de Janeiro manifesta agora sua atuação, através dos viajantes de algumas de suas grandes fábricas. Estes representam 53% da ação desta metrópole nacional. Representando no conjunto apenas 3% da atuação do mundo extra-regional, o Rio consegue apenas atuar por intermédio de algumas de suas indústrias, cujos produtos são de alcance nacional e que não sofrem concorrência por parte de São Paulo. São, em geral, os grandes Laboratórios farmacêuticos e as firmas produtoras de utilidades domésticas, que representam cerca de 70% das vendas dos seus viajantes de fábricas.

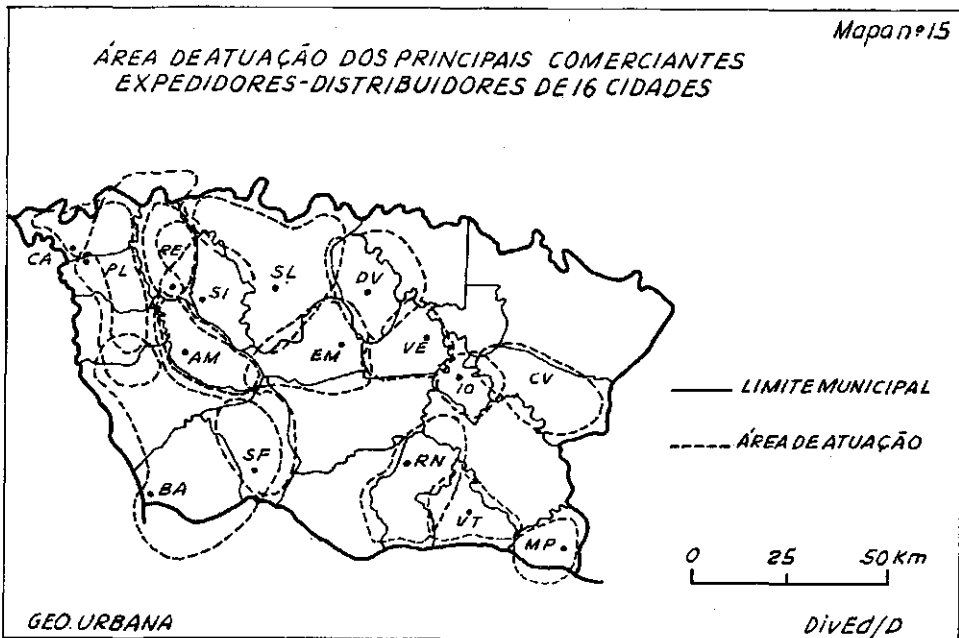
Um último aspecto a considerar é a modificação surgida com relação aos centros com pequena participação. Observando-se os Mapas n.º 13 e n.º 14, pode-se comparar o comportamento destes centros nos quatro estados fornecedores mais importantes. Tanto em relação ao comércio colonial, como ao comércio exclusivamente distribuidor, a forma mais importante de atuação destes centros é a dos viajantes de suas fábricas. Mas, se em relação ao primeiro grupo de comerciantes, 8 centros, ou 36% do total deles, atingiam o Sudoeste desta forma, já para o segundo grupo, 22 centros ou 71%, indicavam a mesma forma de atuação. Mesmo constituindo no seu conjunto uma pequena parcela da contribuição do mundo extra-regional ao comércio do Sudoeste paranaense, estes centros conseguiam, com relação ao abastecimento do comércio colonial, uma participação mais diversificada. Assim, além dos 8 centros que atuavam através dos viajantes de suas fábricas, haviam ainda 6 centros que agiam basicamente através de viajantes de seus atacadistas, outros 6 centros, por meio de vendas ambulantes de suas fábricas, e mais 4 centros, onde a forma predominante era a compra direta. Essa participação, relativamente equilibrada por parte dos pequenos centros fornecedores, pode ser compreendida em função das próprias características do setor de distribuição de comércio colonial. Sabendo-se que esse procura renovar seus estoques com artigos que sejam de consumo mais

frequente no mundo rural, onde se situa sua clientela, surge aí a oportunidade para que diversos centros situados na periferia consigam atingir a região. É, deste modo, então, que Cascavel, Guarapuava, Pôrto União, Joaçaba, Chapecó, mais próximos, e Maringá, Mafra, Erechim Carazinho, por exemplo, escapando à tremenda concorrência dos principais fornecedores, conseguem obter alguma influência sôbre o Sudoeste paranaense, quer através de seus atacadistas, quer através de suas pequenas fábricas.

Para o comércio exclusivamente distribuidor, cuja renovação de estoque implica na aquisição de produtos de consumo não tão frequente, e sim de maior qualidade, o papel dos pequenos fornecedores não só é reduzido, como também as oportunidades se reduzem quanto ao modo de atuação na região. O fato mais flagrante é a redução do número de centros que atuam através dos viajantes de seus atacadistas, os quais agora representam somente 13% dos centros com pequena participação. Poucos agora são os centros que conseguem atuar ainda através de viajantes de atacadistas e, mesmo assim, suas penetrações pela região sempre se farão em busca dos comerciantes pequenos varejistas. Tal é o caso de Ponta Grossa, Cascavel, Mafra ou Erechim. Ao contrário, então, diante de uma concorrência muito mais intensa, os centros de pequena participação vão agir basicamente a partir de suas fábricas que, produzindo para o mercado regional, conseguem manter viajantes para alguns artigos que possam ser comprados pelos pequenos redistribuidores. É expressivo o fato de, pelo menos 11 centros (50%) enviarem viajantes de fábricas produtoras de confecções, tecidos, calçados e artigos de armarinho.

* * *

A análise das formas de abastecimento do comércio do Sudoeste evidenciou a complexidade dos negócios de vendas grossistas e a fraqueza das cidades regionais, que se destacam, apenas parcialmente, pela venda grossista de numerosos produtos baratos aos bodegueiros.



Relacionam-se, portanto, ao mecanismo de coleta e expedição dos produtos agrícolas e pelas vendas de alguns poucos produtos de consumo freqüente. As principais cidades do Sudoeste não possuem, portanto, expressiva função de distribuição grossista, que é realizada pelos centros metropolitanos, São Paulo e Curitiba principalmente. São centros de consumo e reexpedição da produção agrícola regional, dotados de indústrias, de suas filiais de vendas e de numerosos grossistas que atendem ao comércio regional. Muito secundariamente aparecem numerosos centros localizados nos três estados sulinos, em regiões coloniais de povoamento mais antigo, onde se desenvolveram certas indústrias que atendem, em parte, às necessidades do comércio do Sudoeste.

Pato Branco e Francisco Beltrão que se destacam como os principais centros grossistas do Sudoeste, vão se destacar mais ainda como centros de distribuição varejista numa região que se situa, como um todo, na escala final do circuito de distribuição.

3 — ATUAÇÃO DOS CENTROS DA REGIÃO — PATO BRANCO E FRANCISCO BELTRÃO *

Verificada nos tópicos anteriores a importância comercial de Pato Branco e de Francisco Beltrão no Sudoeste paranaense, cabe agora diferenciá-los dos demais centros e entre si quanto ao modo de atuação e quanto ao alcance de cada um. Esta análise será realizada considerando-se a área de atuação de cada centro, o tipo básico de consumidor e as principais mercadorias vendidas.

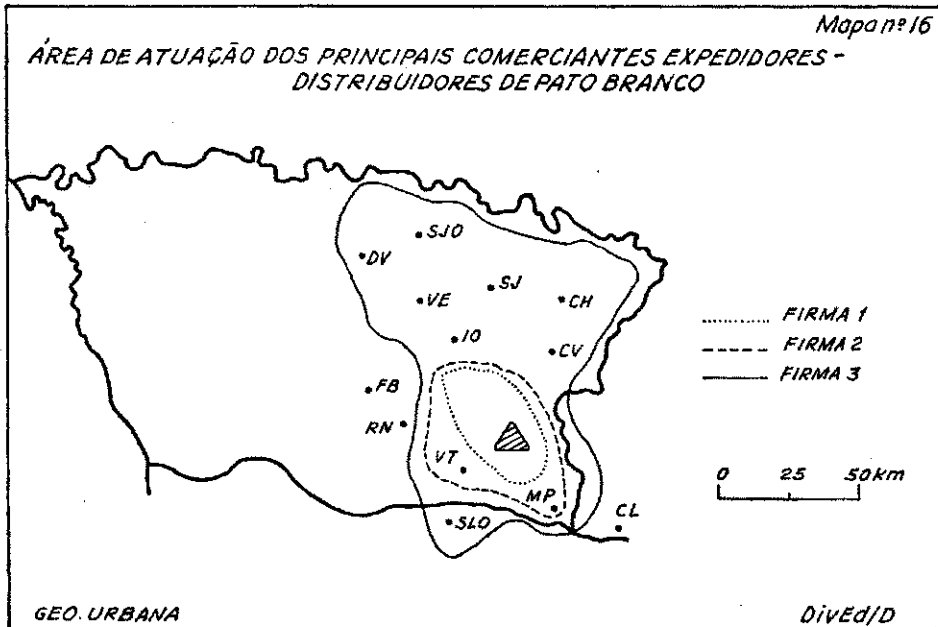
Nítidamente diferenciados entre si, o comércio colonial e o comércio exclusivamente distribuidor vão provocar um comportamento igualmente distinto na atuação dos diversos centros da região, aqui considerados apenas as sedes municipais.

Apesar da homogeneidade do comércio colonial verifica-se, entretanto, três tipos distintos de atuação do ponto de vista espacial no que se refere à distribuição de produtos industrializados. Tal distinção foi obtida a partir da análise de todas as firmas entrevistadas, que venderam 50% ou mais de seus produtos, além dos limites da cidade onde se localizavam. Assim, de um total de 30 comerciantes expedidores-distribuidores localizados nas sedes municipais, 22 ou 73% vendiam 50% ou mais para fora da cidade. É fácil compreender esta elevada percentagem de estabelecimentos que vendem majoritariamente para fora, já que estão intimamente relacionados ao mundo rural. A distribuição entre eles se faz em razão do alcance espacial que possuem, relacionado à dimensão de seus estabelecimentos.

Examinando-se o Mapa n.º 15 verifica-se o modelo de atuação de todas as sedes municipais, à exceção de Pato Branco e de Francisco Beltrão, a partir da atuação das principais firmas de cada um dos municípios focalizados. Todas as 16 cidades consideradas, sem distinção, vendem no varejo e no atacado os mesmos tipos de artigos, sendo a sua clientela constituída sempre em mais de 60% de colonos. São os mesmos colonos, aliás, dos quais adquirem os produtos agrícolas que venderão. Por isso, surge um outro traço comum a todos esses comerciantes: suas áreas de influência na distribuição coincidem com as de coleta de produtos agrícolas e esta coincidência se explica através do mecanismo de comercialização dos produtos agrícolas descritos anteriormente.

* Não foi possível, por falta de tempo durante os trabalhos de campo, fazer um estudo semelhante para algumas cidades menores como Capanema, Coronel Vivida e Barracão, por exemplo.

Mas o que caracteriza também a atuação desses comerciantes é a extensão de suas áreas de influência. Assim, das 16 firmas consideradas, 13 ou 80% possuem uma atuação que se processa basicamente em relação ao município onde se situam, atingindo, no máximo, as áreas rurais limítrofes dos municípios vizinhos. Ora, sabendo-se que tais comerciantes representam o que de mais poderoso existe no comércio local, pode-se afirmar que tal atuação reflete o verdadeiro alcance comercial de cada



uma dessas cidades. As três cidades indicadas no mapa não chegam a constituir um tipo diferenciado, embora atuem sobre maiores áreas dos municípios vizinhos. Esses comerciantes, mesmo assim, ainda contam com mais de 50% de sua freguesia localizada no interior do próprio município. São apenas centros onde certos comerciantes começam a se destacar como coletores, fato que vai se refletir na sua atuação como distribuidores. Tal é o caso das maiores firmas situadas em três localidades do extremo-oeste regional: Capanema, Planalto e Barracão.

O segundo tipo de atuação ligada ao comércio colonial é representado pelos comerciantes de Pato Branco. Pelo Mapa n.º 16 pode-se observar como se manifesta a influência do comércio colonial de Pato Branco sobre o espaço extra-cidadino. Embora em outros aspectos se



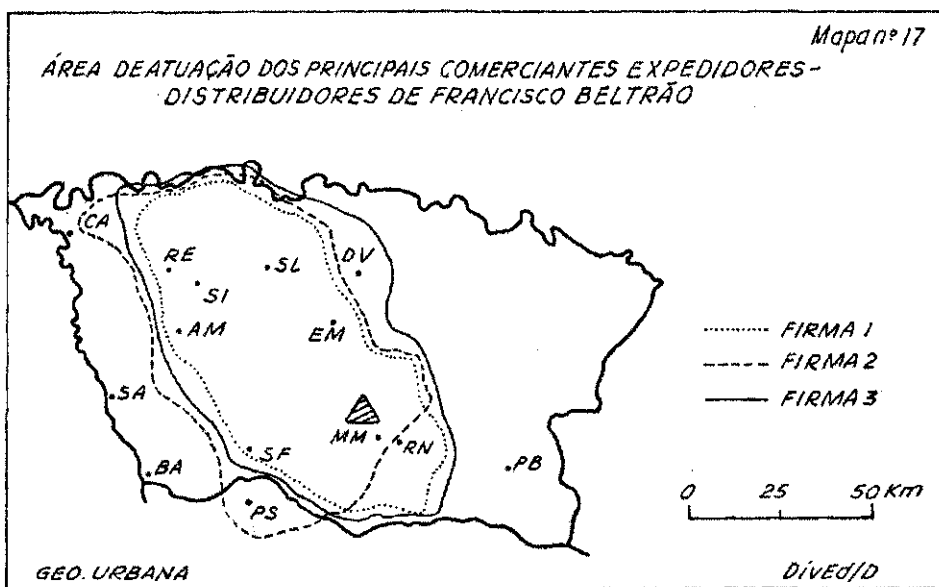
Foto 5 — Trecho da principal rua comercial de Francisco Beltrão.

(Foto Setor de Geografia Urbana)

equiparem aos comerciantes dos demais centros, a sua ação como coletores e distribuidores é muito mais importante. A área de atuação dessas firmas abrange a porção oriental do Sudoeste, apesar de não atingir com a mesma intensidade todos os municípios.

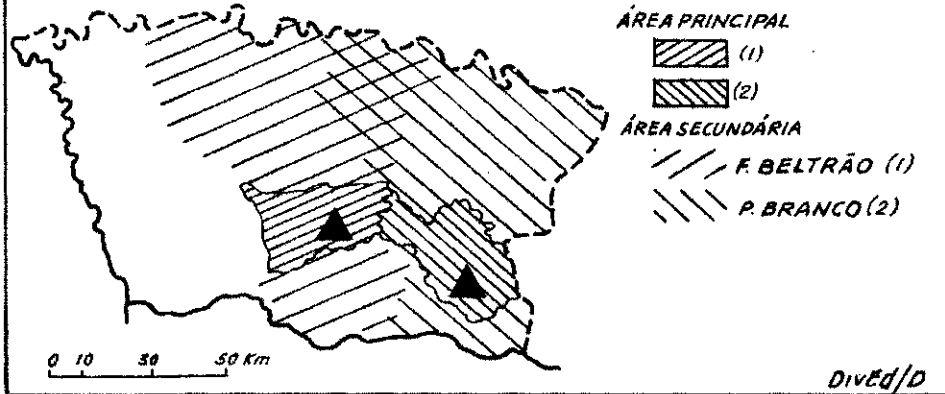
O terceiro tipo refere-se à atuação de Francisco Beltrão. Algumas características ainda identificam o comércio colonial dessa cidade com as das demais. Mas o que individualiza a sua ação, tanto em relação a Pato Branco como às demais sedes, é não só a sua vasta área de influência no setor central da região, como a sua afirmação comercial nesta área, tanto na coleta como na distribuição. Assim, enquanto Pato Branco, ainda que atuando intensamente no setor oriental do Sudoeste, não consegue, através de suas principais empresas, se afirmar plenamente, o comércio colonial de Francisco Beltrão, que inclui as mais fortes empresas regionais, fornece a esta cidade um controle muito maior de sua área de influência. Três grandes firmas de Francisco Beltrão demonstram claramente esse fato, como se pode observar no Mapa n.º 17. A cidade de Francisco Beltrão é, então, a cidade que mais se afirma no Sudoeste paranaense no que se refere à distribuição a partir do comércio colonial, mesmo levando-se em conta que não atinge a totalidade da região. Sua área de influência abrange os municípios de Francisco Beltrão, Eneas Marques, Salto do Lontra, Realeza, Santa Isabel do Oeste, Ampère, Salgado Filho, Marmeleiro e Renascença. Em seu alcance máximo atinge ainda o "interior" dos municípios de Capanema, Santo Antônio do Sudoeste e Barracão a oeste, e Dois Vivinhos e Verê a leste.

Comportamento diferente, porém, vai provocar o comércio exclusivamente distribuidor em relação à qualificação dos centros da região. Como as demais sedes municipais, excetuadas Pato Branco e Francisco Beltrão, medem sua influência comercial através de seus principais comerciantes expedidores-distribuidores, não será aqui analisada a atuação de suas firmas exclusivamente distribuidoras. Além do mais, na análise referente às firmas de distribuição já se exemplificou como atuavam algumas dessas firmas através de deslocamentos. Analisar-se-á apenas a atuação de Pato Branco e de Francisco Beltrão, levando-se em conta aquelas firmas que indicaram vender 50% ou mais para fora da própria



ÁREA DE DISTRIBUIÇÃO VAREJISTA DE UTILIDADES DOMÉSTICAS DE
PATO BRANCO E FRANCISCO BELTRÃO

Mapa n.º 18

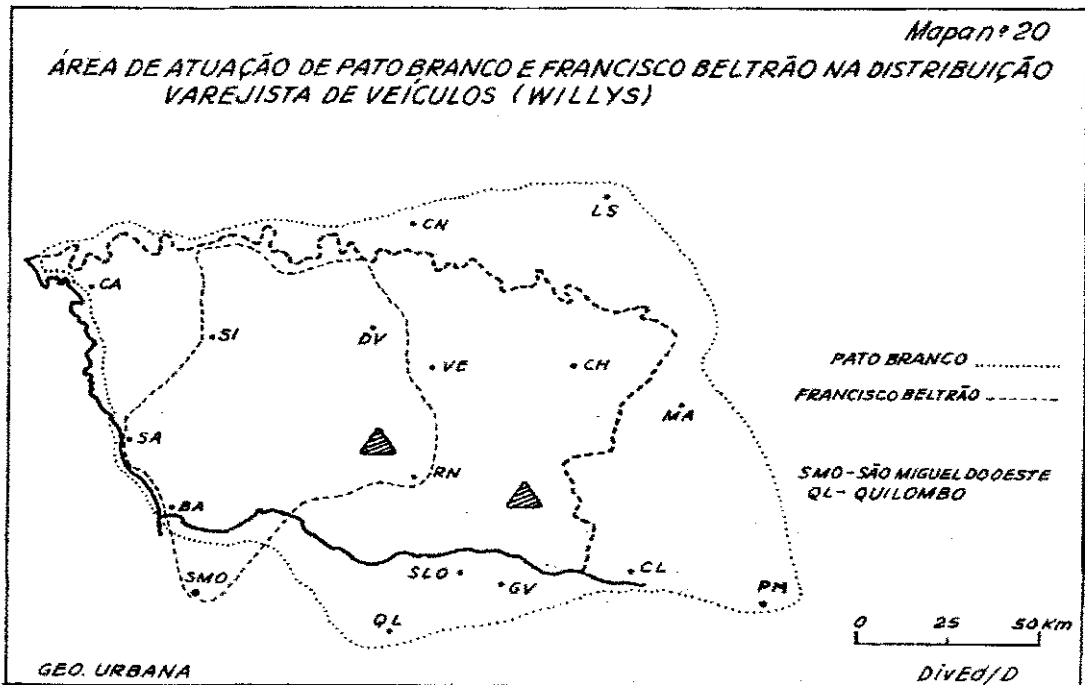


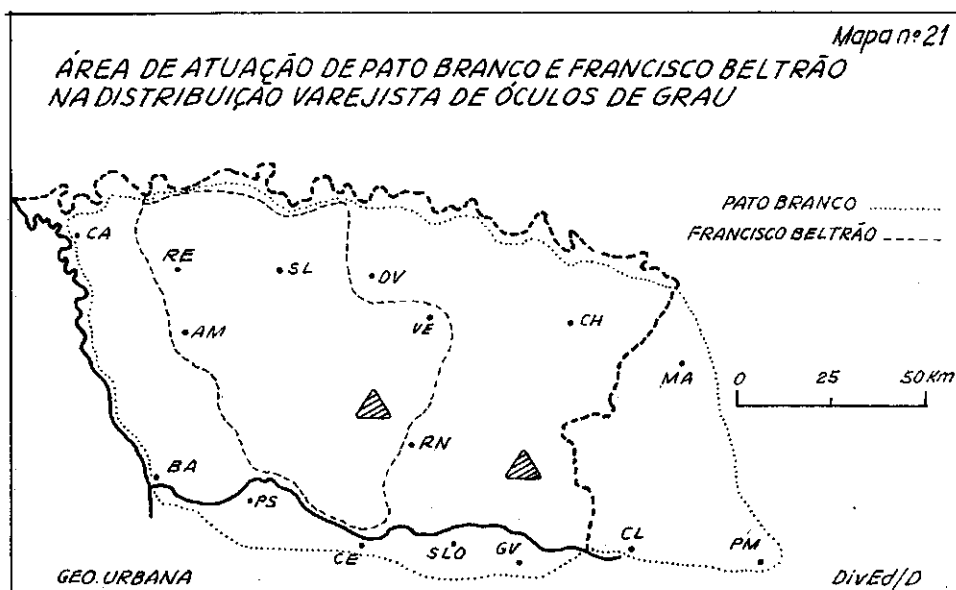
cidade. Esta análise levará em consideração a atuação de ambos os centros no que diz respeito à distribuição de alguns produtos industrializados, através de firmas que se dediquem ao mesmo ramo de negócio.

O primeiro modo de atuação relaciona-se às firmas que vendem, basicamente no varejo e secundariamente no atacado, artigos que são encontrados com frequência nas demais sedes municipais da região. Considerou-se a distribuição de utilidades domésticas. Estes artigos são vendidos basicamente para fora da cidade, mas os principais consumidores localizam-se no interior do próprio município. A atuação das firmas Comercial Furlan Ltda. de Francisco Beltrão e Eletro Mecânica Globo de Pato Branco servem como exemplos: ambas possuem 50 a 60% de suas clientela localizadas fora das respectivas cidades, mas 80 a 90% desses clientes extracitadinos são colonos e residem nas respectivas áreas municipais. Além dessa área de relações mais intensas ambas as firmas atuam muito secundariamente sobre 7 a 9 municípios, não abrangendo, portanto, toda a região, conforme mostra o Mapa n.º 18. O alcance máximo dessas firmas e desses produtos é, portanto, limitado, mas é interessante notar que, mesmo para artigos de consumo frequente, a atuação das duas principais cidades regionais ultrapassa os respectivos municípios, apesar de se fazer de modo bastante secundário. Isto se deve ao fato de que os artigos de consumo frequente, vendidos pelas principais cidades de uma região, tenham alcance maior do que aqueles mesmos artigos vendidos por cidades menores. As mesmas considerações são válidas quanto às vendas de tecidos, de produtos farmacêuticos no varejo e de outros bens de consumo corrente.

O segundo modo de atuação relaciona-se à distribuição varejista de artigos industrializados que, em geral, não são encontrados com frequência no comércio das demais cidades da região, às vezes sendo mesmo inexistentes. O exemplo considerado foi o de vendas varejistas de máquinas agrícolas. Os comerciantes de Pato Branco e Francisco Beltrão informaram vender esse artigo para consumidores localizados nas zonas rurais de diversos municípios. Examinando-se o Mapa n.º 19 nota-se que ambos os centros não possuem alcance regional, limitando-se Pato Branco a atuar no setor oriental da região, e Francisco Beltrão no setor

centro-ocidental, sem que haja uma zona de concorrência nítida entre ambos os centros. Pode-se verificar, ainda, que a atuação de Francisco Beltrão abrange uma área maior, o que relaciona com as suas ligações mais íntimas com o mundo rural, desde que se trate de artigos consumidos nesse meio. Apesar de alguns outros centros urbanos venderem esse produto, verifica-se que a atuação de ambos os centros considerados sobrepõem-se às dos demais.





O terceiro modo de atuação relaciona-se à venda de bens que são encontrados praticamente apenas em ambas as cidades: Pato Branco e Francisco Beltrão. Trata-se da venda de veículos, aqui exemplificada com os da marca Willys, e de óculos de grau. O Mapa n.º 20 mostra a atuação espacial relacionada à venda de veículos. Pode-se observar que ambos os centros não só atuam em toda a região, mas também extravasam suas vendas para fora da região, abrangendo municípios paranaenses e catarinenses limítrofes. Mas o que se deve ressaltar é que, enquanto Francisco Beltrão tem atuação limitada ao setor centro-ocidental da região (sendo excluída a porção noroeste que se coloca sob a ação de Capanema, onde existe outro revendedor Willys), a cidade de Pato Branco não só atua exclusivamente no setor oriental da região, como concorre com Francisco Beltrão e Capanema nos setores centro-ocidental e noroeste da região, além de possuir atuação extra-regional mais expressiva.



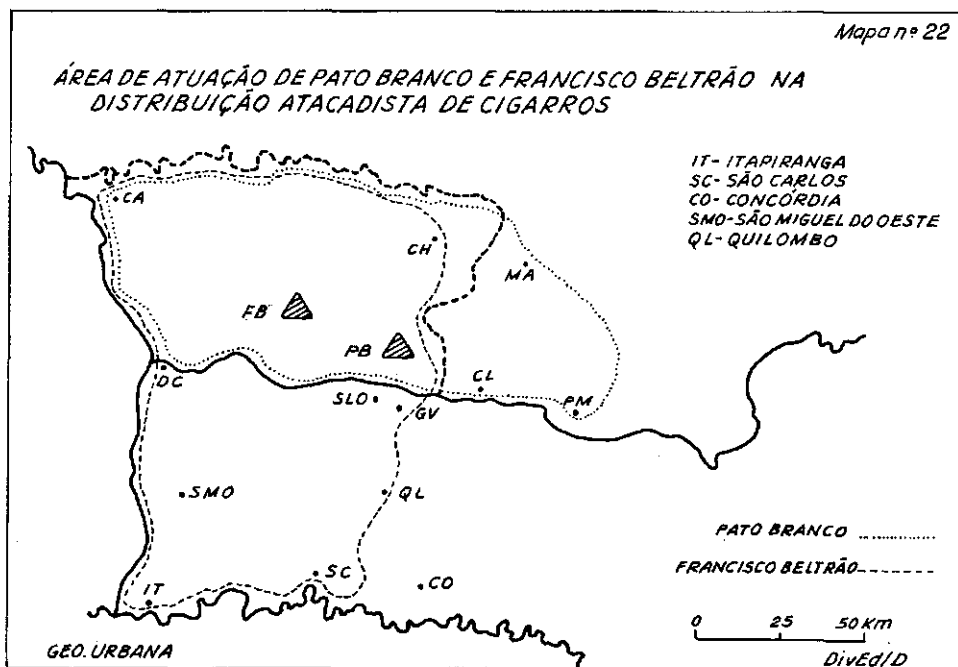
Foto 6 — Trecho do centro da cidade de Pato Branco, podendo-se observar alguns aspectos que caracterizam a modernização, tanto na sua fisionomia urbana, como no seu desenvolvimento comercial.

(Foto Setor de Geografia Urbana)

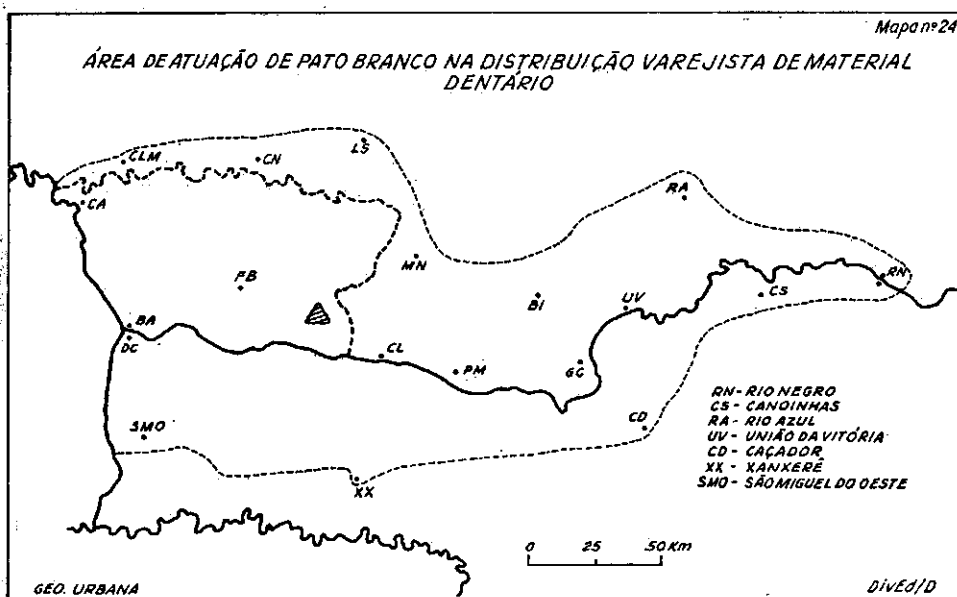
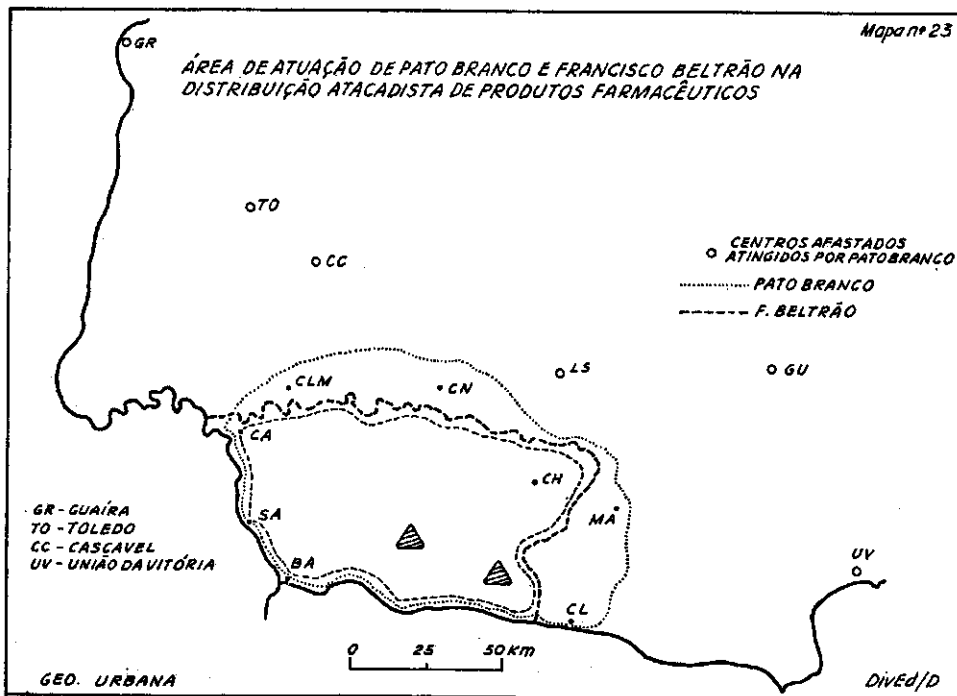
O mesmo é válido no caso das vendas de óculos de grau, onde, graças à clínica especializada que possui, a atuação de Pato Branco sobrepõe-se à de Francisco Beltrão, conforme mostra o Mapa n.º 21. Mas é bom que se note que enquanto 50% dos clientes da ótica de Francisco Beltrão são residentes da própria cidade, em relação a Pato Branco verifica-se que 80% dos clientes residem em toda a região e em setores extra-regionais, além dos limites da cidade. Por outro lado, seu volume de vendas é superior àquele de Francisco Beltrão. Vê-se assim que, na distribuição varejista de óculos de grau, Pato Branco conta com atuação espacial muito mais importante.

O quarto modo de atuação de ambos os centros corresponde àquele relacionado às vendas grossistas de bens distribuídos exclusivamente por ambas as cidades. Trata-se da venda de cigarros e de produtos farmacêuticos. Na distribuição de cigarros a atuação espacial de Francisco Beltrão ultrapassa a de Pato Branco, abrangendo todo o Sudoeste, mas também o Oeste catarinense, enquanto a atuação de Pato Branco limita-se ao Sudoeste e a alguns municípios periféricos como Mangueirinha, Clevelândia e mesmo Palmas. Essa maior atuação de Francisco Beltrão é reforçada pelo fato de que nela se localiza um depósito grossista da principal firma nacional de cigarros, cujas marcas têm a maior preferência dos consumidores. Mas em relação às vendas grossistas de produtos farmacêuticos, verifica-se que ambos os centros atuam em toda a região, sobressaindo-se Pato Branco que estende a sua influência a alguns municípios paranaenses periféricos. Mas, no conjunto, do ponto de vista da distribuição grossista, êsses dois centros são equivalentes.

Finalmente, o último modo de atuação refere-se às vendas varejistas de material dentário, realizadas exclusivamente a partir de firma de Pato Branco. Neste caso o raio de venda desses produtos abrange, não só todo o Sudoeste paranaense, como extravasa largamente o território



regional. Essa atuação é mais reforçada quando se sabe que 90% das vendas foram realizadas para dentistas e práticos localizados fora do município de Pato Branco. No mesmo caso incluem-se as vendas de caminhões das marcas Chevrolet, Ford e Mercedes Benz (vendidos aos atacadistas expedidores-distribuidores, sobretudo) realizadas exclusivamente a partir de Pato Branco.



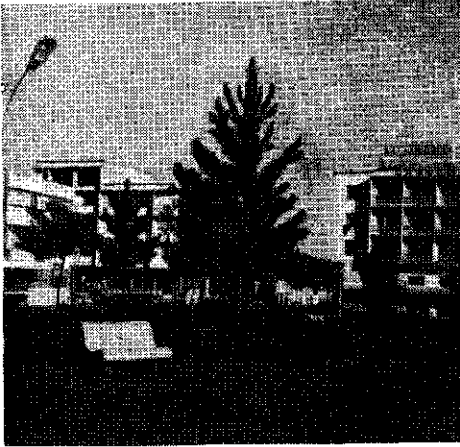


Foto 7 — Praça principal da cidade de Pato Branco, vendo-se ao fundo exemplos da modernização das construções. (Sudoeste Paranaense).

(Foto Setor de Geografia Urbana)

Assim, a cidade de Francisco Beltrão, graças às suas ligações mais íntimas com o mundo rural, destaca-se como o principal centro de distribuição a partir da atuação do comércio colonial. Mas essa atuação não lhe concede um caráter de atuação regional, seja porque não abrange toda a região, seja porque a sua supremacia sobre os demais centros se faz em razão de um maior volume de vendas do que em razão de venda de produtos de consumo mais raro, o que possibilita a coexistência de numerosos concorrentes. Já em relação ao comércio exclusivamente distribuidor, os exemplos aqui apresentados permitem afirmar que é Pato Branco o principal centro de distribuição do Sudoeste, possuindo verdadeira função regional. Essa supremacia aparece, não só do confronto da ação de firmas congêneres, como também daquelas que só existem em Pato Branco. Esta cidade aparece, portanto, como a capital de distribuição de produtos industrializados do Sudoeste paranaense. A cidade de Francisco Beltrão aparece imediatamente abaixo.

* * *

O estudo do papel das cidades na distribuição de produtos industrializados revela duas faces diferentes de um mesmo tipo de relação entre cidade e região. De um lado, aparece a distribuição feita a partir do comércio colonial que funciona de acordo com a coleta e expedição dos produtos agrícolas, de modo que o principal centro coletor e expedidor, Francisco Beltrão, é aquele que mais se destaca como centro de distribuição. De outro lado, aparentemente desvinculado do mecanismo ligado ao comércio colonial, aparece o comércio exclusivamente distribuidor, menos difundido e mais concentrado espacialmente, que confere a Pato Branco uma expressiva função regional, em parte relacionada ao fornecimento de bens necessários ao funcionamento do comércio colonial. O estudo possibilitou evidenciar também o tipo de atuação grossista das cidades da região e a importância de distribuição varejista como elemento capaz de unir toda uma região sob o controle de um único centro.

IV — O papel das cidades na distribuição de serviços

OS SERVIÇOS constituem atividades relacionadas àquelas de produção, mas também destinam-se à satisfação das múltiplas necessidades de consumo da população. Constituindo uma atividade tipicamente urbana, as instituições de serviços transformam as cidades de uma região em focos de atração para as populações rurais. Como também nem tôdas as cidades possuem os mesmos tipos de serviços, entre elas vão se desenvolver ligações: mais uma vez tais atividades aparecem como um dos elementos da vida de relações de uma região. Mas um estudo sôbre os serviços não se exprime apenas em um estudo dos deslocamentos da população em direção a esta ou aquela cidade, comportando, também, a análise das relações com os demais elementos da vida regional, de tal forma que certas características e relações definidas e apontadas anteriormente vão aparecer novamente. O estudo dos serviços pode aparecer então como uma das partes finais de um trabalho sôbre cidade e região.

Serão analisados sucessivamente o papel das cidades do Sudoeste paranaense na distribuição dos serviços administrativos de educação, de saúde, bancários e, finalmente, de divulgação, recreação e o transporte de passageiros.

1 — OS SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS

Os serviços administrativos constituem o meio de assegurar as “medidas e as disposições da lei, para melhor atingir os objetivos e propósitos de estado” (20:37), podendo a administração ser geral ou especial.

Na administração geral, o Sudoeste paranaense compõe-se de 24 municípios de mesma importância administrativa e de numerosos distritos com suas subprefeituras. Tendo em vista a pequena importância administrativa dos distritos, existem tanto no Paraná como nas outras unidades da Federação, apenas dois níveis administrativos gerais, o do município e o do Estado, não se interpondo entre ambos nenhum nível intermediário. No entanto, nas diferentes administrações especiais, aparecem níveis intermediários que são as áreas de administração especial, criadas em razão de uma política de descentralização dos diversos setores administrativos.

Na administração especial, o Sudoeste aparece como uma unidade especial, pois seus 24 municípios estão incluídos em diversas áreas de administração especial, as quais abrangem ainda municípios extra-regionais como Clevelândia, Mangueirinha e Palmas. O Sudoeste e a cidade de Pato Branco, onde se localizam vários órgãos administrativos regionais, aparecem então com a mesma importância das áreas de administração especial comandadas por cidades como Londrina, Ponta Grossa e Maringá.

Em relação aos serviços administrativos estaduais, o Sudoeste apresenta quatro tipos de áreas de administração especial. A primeira é constituída pelas áreas subordinadas à Secretaria de Agricultura que, através da Subsecretaria regional, comanda três Casas Rurais e treze

Postos Rurais; à C.A.F.E. do Paraná (Companhia Agropecuária de Fomento Econômico), com uma Filial Regional e vários Subpostos dependentes; à Secretaria da Fazenda com uma Delegacia Regional e vinte e quatro Coletorias Estaduais; e finalmente à Secretaria de Saúde, com um Distrito Sanitário e nove Unidades Sanitárias. Essas diferentes unidades de administração abrangem não só todo o Sudoeste, mas também outros municípios extra-regionais, tendo como centro administrativo a cidade de Pato Branco.



O segundo tipo de área é constituído pelos municípios que dependem administrativamente de Pato Branco e Francisco Beltrão, sendo o Sudoeste dividido em duas unidades subordinadas ao D.E.O.E. (Departamento de Edificações e Obras Especiais), ao D.E.R. (Departamento de Estradas de Rodagem) e à Delegacia Regional de Polícia.

O Sudoeste divide-se em três unidades administrativas, com sedes em Pato Branco, Francisco Beltrão e Santo Antônio do Sudoeste, no que se refere à organização da Secretaria de Educação. Esses centros são sedes de Inspetorias Regionais de Ensino, cada um subordinado às Inspetorias Auxiliares localizadas nos demais municípios. Finalmente, o Sudoeste paranaense acha-se dividido em um quarto tipo de área de administração especial, que confere à Pato Branco, Francisco Beltrão, Santo Antônio do Sudoeste, Coronel Vivida, Chopinzinho, Dois Vizinhos, Capanema e Barracão, a função de sede de Comarca. Deve-se ressaltar que um único município, Mariópolis, depende, nesse setor, de um centro extra-regional, Clevelândia.

Em relação aos serviços administrativos federais, destacam-se no Sudoeste dois órgãos, o I.B.D.F. (Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal, ex-Instituto Nacional do Pinho), que possui uma Subdelegacia Regional em Pato Branco, e o G.E.T.S.O.P. (Grupo Executivo das Terras do Sudoeste Paranaense), órgão de interesse especificamente regional, com unidade administrativa em Francisco Beltrão. Este órgão, apesar de federal, tem a sua sede em Curitiba.

A cidade de Pato Branco aparece, assim, como uma capital administrativa do Sudoeste paranaense, sendo imediatamente secundada por Francisco Beltrão. A partir de Pato Branco se processa a distribuição e venda de sementes e implementos agrícolas, a coordenação, fiscalização

e arrecadação de rendas estaduais e o fornecimento de certas vacinas, enquanto a partir dessa cidade e de Francisco Beltrão verifica-se a administração das obras estaduais que se realizam na região. Essas duas cidades e Santo Antônio do Sudoeste aparecem como centros de inspeção dos estabelecimentos de ensino médio e primário, de distribuição de material didático, e de promoção, dentro das possibilidades regionais e estaduais, de cursos de aperfeiçoamento de professores.

Sendo o Sudoeste uma região onde as questões ligadas à posse da terra ainda não estão de todo solucionadas, verifica-se intensa atuação do G.E.T.S.O.P., medindo e registrando as propriedades rurais na porção centro-ocidental da região — em Pato Branco existe um órgão estadual, a Inspeção de Terras, subordinada ao D.G.T.C. (Departamento de Geografia Terras e Colonização), cuja atuação é bem menos intensa em razão da maior antiguidade do povoamento das terras colonizadas pelo estado na porção oriental da região.

Tendo a região uma importante atividade madeireira, tanto o I.B.D.F. como o G.E.T.S.O.P. se encarregam de fiscalizar a exportação de madeira para o mercado nacional, e de distribuir mudas de algumas espécies, sobretudo de *Pinus elliotis*, visando ao reflorestamento da região.

Por menor que seja a eficiência desses serviços administrativos, entretanto, eles não só se integram na vida regional, como contribuem, com suas localizações, para estabelecer uma diferenciação entre as cidades da região, colocando Pato Branco em primeiro plano e Francisco Beltrão em segundo.

2 — OS SERVIÇOS DE EDUCAÇÃO

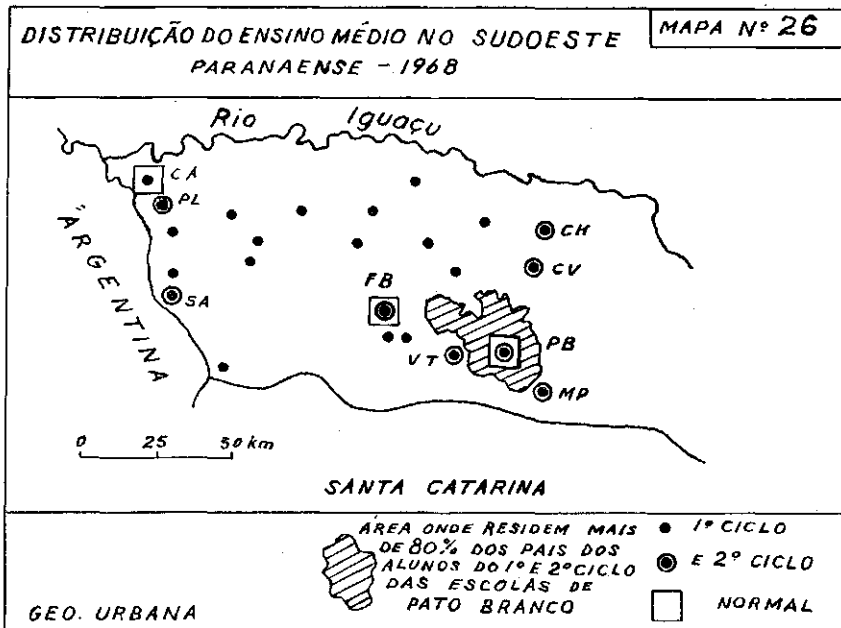
Os serviços de educação no Sudoeste compreendem dois níveis de ensino, o primário e o médio, inexistindo o ensino superior. Na base da organização está o ensino primário, com uma rede escolar bastante difundida na região, possibilitando que a mesma apresente uma taxa de escolarização média comparável à taxa estadual, que é de 2/3 entre as crianças de 7 a 14 anos (46).

No curso ginásial clássico as unidades escolares estão presentes em 22 cidades e em uma única vila, a de Pranchita, no município de Santo Antônio do Sudoeste, inexistindo apenas em Salgado Filho e em Itapejara do Oeste. Já no 2.º ciclo encontra-se o curso comercial nas cidades de Pato Branco, Vitorino, Mariópolis, Chopinzinho, Coronel Vivida, Francisco Beltrão, Santo Antônio do Sudoeste e Planalto, enquanto o curso científico é encontrado apenas em Pato Branco. Como curso de formação profissional a região conta com escolas normais em Pato Branco, Francisco Beltrão e Capanema, e ginásios agrícolas em Francisco Beltrão e Itapejara do Oeste.

Do ponto de vista da vida de relações, a primeira consequência do fato da existência de uma expressiva distribuição espacial dos estabelecimentos de ensino médio, especialmente do curso ginásial, é de que a área de atração de cada uma dessas unidades de ensino limita-se, basicamente, ao município onde se localiza. Assim, mais de 80% dos pais dos alunos do Ginásio La Salle e mesmo do Colégio Comercial Estadual de Pato Branco, residem no próprio município. Semelhante índice é encontrado em relação ao curso normal de Francisco Beltrão. Neste caso, por se tratar de um tipo de ensino pouco difundido na região, demonstra um aparente desinteresse ou impossibilidade de haver uma frequência de caráter regional. Dêsse modo, o ensino médio no Sudo-

este paranaense está longe de conferir uma verdadeira e sólida função regional às cidades de Pato Branco e Francisco Beltrão, que pouco se diferenciam das demais cidades. A diferença de equipamento funcional neste setor, favorável a essas cidades, relaciona-se, antes de tudo, à população municipal, ou mesmo à população urbana, utilizadora daquele tipo de ensino.

Sendo o Sudoeste uma região colonial ocupada recente e espontaneamente por agricultores, várias são as conseqüências decorrentes desses fatos que vão aparecer no ensino.



Em primeiro lugar, o ensino médio é de implantação muito recente, como exemplificam os cursos ginasiais de Francisco Beltrão instalado em 1961, de Santa Isabel do Oeste, em 1966, de Pérola do Oeste, em 1967 e o de Eneas Marques, em 1968. Essa implantação não está jamais ligada ao investimento de capitais privados regionais, mas é oriunda de investimentos do governo estadual, de ordens religiosas e da Campanha Nacional de Educandários Gratuitos; isto se explica pelo fato de os pequenos empresários regionais estarem dispostos a investir seus capitais em atividade de produção ou no comércio. Também devido a êsse tipo de povoamento recente relaciona-se o elevado número de professores não-formados, tanto no ensino primário como no médio; em 1964, segundo o Censo Escolar (46), cêrca de 80% do corpo docente do ensino primário de tôda a região era constituído por pessoas que tinham apenas o curso primário completo ou incompleto. As exceções parecem ser encontradas apenas em Pato Branco e em Francisco Beltrão, as duas principais cidades regionais, e na cidade de Planalto, onde se processou uma colonização organizada, tendo havido imigração de professoras primárias formadas. No ensino médio é comum que os professores sejam recrutados entre os advogados, contadores, dentistas farmacêuticos, bem como entre aqueles que possuem o curso de professor primário.

Mas a análise dos serviços de educação no Sudoeste paranaense aponta várias questões ligadas às relações entre cidade e campo. Assim, convém destacar o fato de que o jovem colono, residindo afastado da sede municipal, ao fazer o curso ginásial fique hospedado na casa de um comerciante, compadre ou amigo do pai, estabelecendo-se então compromissos, que vão desde o apoio político, à obrigação de o colono vender seus produtos àqueles comerciantes. O mais grave, no entanto, é quando, ao término do curso, o jovem que teve parte de sua manutenção garantida pelo meio rural, permanece na cidade, não mais voltando ao campo. Priva-se, portanto, o meio rural daqueles jovens mais capacitados em termos de visão e capital, que poderiam dinamizar a vida rural, se as instituições citadinas os preparassem adequadamente segundo os interesses rurais da região. Aliás, convém ressaltar, essa questão, que mostra uma forma de domínio da cidade sobre o campo, não é exclusiva do Sudoeste paranaense, sendo de âmbito bastante generalizado (4:92-94).

3 — OS SERVIÇOS DE SAÚDE

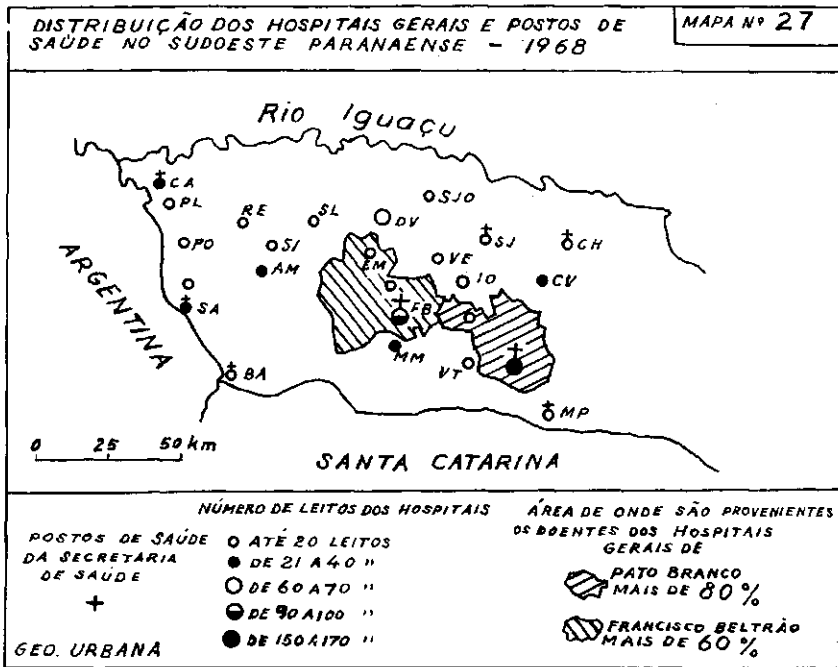
No Sudoeste paranaense, em 1968, existiam 22 sedes municipais que possuíam hospitais gerais. Apenas as cidades de Renascença e Salgado Filho não contavam com unidades hospitalares, ou então estas não funcionavam por falta de médico, fato que se repete na vila de Baulândia (Renascença). Em compensação, três vilas contavam com esse tipo de equipamento: Bonsucesso (Pato Branco), Nova Concórdia (Francisco Beltrão) e Pranchita (Santo Antônio do Sudoeste). No conjunto esses hospitais possuíam cerca de 750 leitos distribuídos em 20% na cidade de Pato Branco, 13% em Francisco Beltrão e os 67% no restante da região (49). Ainda dentro do conjunto regional o Sudoeste paranaense possuía, em 1964 (48), 49 médicos, dos quais 9 encontravam-se em Pato Branco, 5 em Francisco Beltrão e os 35 restantes distribuídos pelos municípios da região, à exceção de Salgado Filho.

Em função da rede de hospitais gerais relativamente densa, com unidades distribuídas por toda a região, verifica-se que a área de atração desses hospitais gerais não se apresenta extensa: assim, em Pato Branco, no caso do Hospital São José, cerca de 85% dos doentes, durante o ano de 1967, eram provenientes do próprio município, vindo a seguir o município de Itapejara do Oeste com 2% dos doentes, e os restantes com menos. Esse elevado índice de doentes proveniente do próprio município também se encontra em Francisco Beltrão; em relação à Policlínica São Vicente de Paula, verificou-se que, em 1968, cerca de 51% dos clientes residiam no próprio município, vindo a seguir o vizinho municípios de Eneas Marquês com 14%. Do mesmo modo, a área de atuação dos médicos restringe-se, na maior parte dos casos, à área municipal.

À exceção de Pato Branco, a região não dispõe nem de hospitais nem de médicos especializados, sendo comum os médicos tratarem de enfermidades de várias naturezas, e em casos mais sérios utilizarem o recurso de enviarem seus clientes a centros mais equipados, Curitiba ou Porto Alegre. Em Pato Branco, no entanto, existe uma clínica especializada em olhos, nariz, garganta e ouvidos, e em Francisco Beltrão, para essas mesmas especialidades, o atendimento é feito por um especialista que vem de Curitiba uma vez por mês.

Ao contrário do hospital geral, a área de atração da clínica especializada de Pato Branco é muito mais ampla. O município de Pato Branco contribui com apenas 22% dos clientes, enquanto o restante da região do Sudoeste fornece 56% dos clientes (Coronel Vivida 7%,

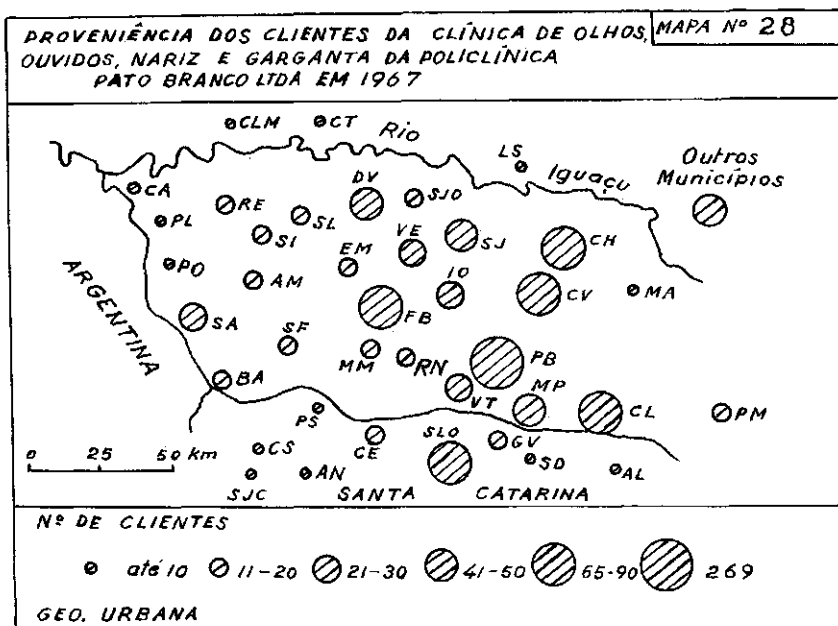
Francisco Beltrão 6%, Chopinzinho, 5,5%, etc.). De fora da região são provenientes 22% dos clientes, mormente dos municípios periféricos ao Sudoeste, como Capitão Leônidas Marques, Clevelândia, Mangueirinha, Palma Sola, Campo Erê, São Lourenço do Oeste, Galvão e São Domingos. Trata-se, portanto, de um serviço que dá a Pato Branco uma expressiva função regional.



Como no caso dos serviços de educação, o tipo de povoamento recente do Sudoeste paranaense gera várias conseqüências que se refletem na estrutura dos serviços de saúde.

Os serviços de saúde não só são de implantação muito recente, como também os hospitais são pequenos, tendo em média apenas 21 leitos. A implantação desses hospitais deve-se ou ao esforço de algumas comunidades rurais ou então à aplicação de capitais dos médicos locais, não havendo nenhum hospital do governo: a atuação governamental se reduz aos nove postos de saúde ligados ao Distrito Sanitário de Pato Branco, e à ação da Fundação do Trabalhador Rural, que possui duas equipes médicas, uma em Pato Branco e outras em Realeza, que prestam serviço ambulante de assistência médico-sanitária aos assalariados rurais que, no entanto, não constituem o grosso da força de trabalho no campo.

Se as comunidades locais, na medida de suas possibilidades, não se descuidam da criação de seu hospital, como em Salgado Filho e Bon-sucesso, por exemplo, entretanto, por ser uma região ocupada recente e espontaneamente por pequenos agricultores, os médicos, de modo geral, não são naturais da região, como também não pertencem a essas comunidades, não tendo imigrado juntamente com os agricultores; comumente são pessoas desligadas do mundo colonial, ali se instalando no começo de suas carreiras, tentando a sorte. Assim, na cidade de Pato Branco, 55% dos médicos são de origem luso-brasileira, havendo médicos naturais do Paraná (Lapa), do Rio Grande do Sul (Santa Maria),



mas também de Mato Grosso e do Pará; 45%, apesar de descendentes de estrangeiros, são pessoas que, de modo geral, não nasceram na zona do Alto Uruguai, nem na zona Colonial Antiga Italiana, no Rio Grande do Sul, zonas que mais contribuíram para a formação da população municipal. A essa característica junta-se o fato de que o Sudoeste não tenha atraído maior número de médicos, havendo, em 1964, um médico para 7 000 habitantes, enquanto para o Paraná essa relação era de um médico para 3 500 habitantes. Esse último fato talvez explique, ainda que parcialmente, a presença do curandeirismo, mesmo entre os colonos descendentes de europeus, como também o baixo nível sanitário da população, sobretudo na zona rural.

Mas a análise dos serviços de saúde traz à tona algumas questões ligadas às relações entre cidade e campo, independentemente da oposição existente entre a cidade, equipada desses serviços, e o campo, desprovido de serviços médicos.

Sendo um serviço particular, qualquer enfermidade traz à tona o problema financeiro para o colono, pois cada consulta, em Pato Branco, custa cerca de 7% do salário-mínimo local (Cr\$ 7,00), e cada diária hospitalar, o equivalente a 10% desse salário. Apenas uma pequena parcela dos colonos pode procurar os serviços médicos sem se comprometer financeiramente, ou ter que se desfazer de algum bem. A grande maioria dos colonos, ao recorrer à assistência médica, fica endividada, pagando a dívida no período da safra. Assim, num dos hospitais de Francisco Beltrão, da receita bruta obtida durante o mês de julho de 1968, último mês da safra, já cerca da terça parte desse valor ficou para ser pago posteriormente. Como já nos referimos, é normal que a utilização dos serviços de saúde leve o colono a se prender ao comerciante comprador de seus produtos rurais e distribuidor de bens de consumo.

Visando diminuir os efeitos da incapacidade dos colonos em resolver seus problemas médico-sanitários, as comunidades rurais, através da Delegacia Regional do Sindicato Rural, sediada em Francisco Beltrão, podem dispor de convênio com alguns hospitais particulares, bem como

em caso de doenças mais sérias, contar com recursos para se deslocarem até Curitiba. Mas a atuação desse órgão de classe representa apenas uma pequena parcela no conjunto das necessidades. Como no caso dos serviços de educação, no serviço de saúde é comum o colono prender-se à engrenagem de comercialização, como também votar no médico, cidadão e de origem diferente da sua, para representar seus interesses rurais.

4 — OS SERVIÇOS BANCÁRIOS

No Sudoeste paranaense a rede bancária apresenta-se fraca, havendo em 1968 apenas 18 agências, representando 6 empresas bancárias e localizada em nove cidades. Dêsse modo, cada agência atende teoricamente 19 000 pessoas, enquanto a média estadual é de uma agência para 9 500 pessoas. O Sudoeste paranaense apresenta-se, nesse aspecto, com uma rede bancária duas vezes menos importante que a do conjunto do Paraná. Como se organiza a rede bancária regional e quais as suas relações com a vida regional?

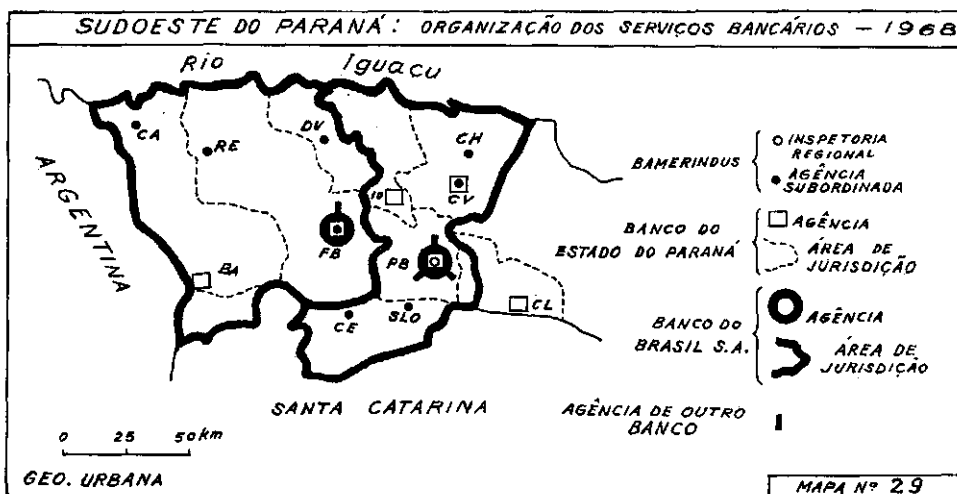
A — A organização da rede bancária

Dois únicas cidades, Pato Branco e Francisco Beltrão, concentram pouco mais da metade das agências bancárias da região; a primeira possuindo 6 agências e a segunda quatro. Segue-se a cidade de Coronel Vivida com duas agências, enquanto as cidades de Dois Vizinhos, Chopinzinho, Itapejara do Oeste, Realeza, Capanema e Barracão possuem apenas uma agência, cada uma.

Essa primazia de Pato Branco aparece, também, ao se analisar a organização dessa rede, que decorre da organização interna de cada empresa, e que divide o Sudoeste em três áreas de atuação bancária.

Com uma área de atuação que abrange toda a região, aparecem o Banco Mercantil de Minas Gerais S. A. e o Banco Nacional do Comércio S. A., que contam, cada um, com uma única agência localizada em Pato Branco: a agência do segundo banco incorpora ainda ao Sudoeste os municípios catarinenses de Campo Erê e São Lourenço do Oeste. Com uma área de atuação que divide o Sudoeste em duas regiões, aparecem o Banco do Brasil S. A. e o Banco Comercial do Paraná S. A., que possuem agências em Pato Branco e em Francisco Beltrão. Finalmente, o Sudoeste paranaense é dividido em cinco regiões de influência através do Banco do Estado do Paraná S. A. (Coronel Vivida, Pato Branco, Itapejara do Oeste, Francisco Beltrão e Barracão), e em seis regiões através do Banco Mercantil e Industrial do Paraná S. A. (Bamerindus), que possui agências em Pato Branco, Chopinzinho, Coronel Vivida, Francisco Beltrão, Realeza e Capanema; essa empresa bancária reforça o papel regional de Pato Branco, colocando aí uma Inspeção Regional que controla as seis agências regionais e mais a de São Lourenço do Oeste.

Sendo uma região de ocupação recente, dotada de pequenas empresas comerciais e industriais, o Sudoeste não possui nenhuma empresa bancária oriunda de capitais da região, sendo todas elas filiais de firmas extra-regionais; que muito recentemente aí começaram a instalar agências bancárias; assim, só em 1951 surgiu, em Pato Branco, a primeira agência bancária (Banco do Estado do Paraná S. A.); em 1957, existindo ainda essa única agência em toda a região. A partir de 1960 ampliou-se o número de agências, havendo, em 1962, onze agências, das quais a do Banco do Brasil S. A., em Pato Branco. Apesar de atualmente a rede bancária ser relativamente modesta, trata-se, no en-



tanto, de uma rápida e expressiva expansão (entre 1940 e 1951 havia apenas correspondentes de bancos em Pato Branco: representavam as agências do Banco do Brasil S.A., de União da Vitória e do INCO de Palmas, e apenas realizavam cobranças de títulos relativos às compras realizadas pelos comerciantes de Pato Branco). Ora, nesta expansão da rede bancária verificou-se uma predominância marcante de agências de bancos paranaenses — 14 das 18 agências — refletindo, em última análise, fortes vínculos da região com Curitiba. Dêsse modo, através da rede bancária o Sudoeste paranaense reforça seus laços de dependência à sua metrópole regional.

B — *As relações com a vida regional*

O Sudoeste paranaense não é uma região fortemente utilizadora dos serviços bancários. Assim, o financiamento da produção rural pelo Banco do Brasil S.A., através da CREAM (Carteira de Crédito Agrícola e Industrial), apresenta-se fraco em valor, comparando-se ao de diversas agências paranaenses: em 1968, as duas agências regionais financiaram, em conjunto, a agricultura e a pecuária, num valor inferior ao das agências localizadas em Nova Esperança, Apucarana e Maringá, entre outras (ver quadro anexo n.º 7). Não é isto um reflexo da oposição existente entre a agricultura de especulação do Norte paranaense e a agricultura colonial do Sudoeste?

a) *As necessidades de crédito da agricultura regional*

As atividades agrícolas regionais não utilizam, via de regra, o crédito bancário. Assim, no município de Pato Branco apenas 15% dos colonos utilizam crédito bancário (3), enquanto na área de jurisdição da agência do Banco do Brasil S. A., de Francismo Beltrão, que abrange 18 municípios, somente 5% dos colonos recorrem a esse serviço (27). No município de Dois Vizinhos ocorre o mesmo fato. Apenas 19% dos colonos recorrem ao crédito bancário (1); entretanto, dos proprietários com área até 20 ha (75% dos proprietários) apenas 13,5% recebem crédito, enquanto dos proprietários com área superior a 20 ha (25% dos proprietários), cerca da terça parte recebeu crédito bancário. Como mais da metade da produção rural comercializada é fornecida pelos proprietários com menos de 20 ha, verifica-se que é muito pouco impor-

tante a distribuição do crédito para as atividades rurais que geram a base das relações comerciais.

Outros dados possibilitam ver como é baixo o índice de utilização do crédito nas atividades agrárias. Assim, a CREAI financiou uma área que equivale a apenas 4% e 1% da área das propriedades das zonas de jurisdição das agências de Pato Branco e Francisco Beltrão, respectivamente, representando o valor médio de cada financiamento muito pouco, face ao maior salário-mínimo regional, sendo fixado entre 2 e 15 salários-mínimos (ver Quadro anexo n.º 8). A mesma coisa se verifica quanto ao financiamento de implementos agrícolas, no qual o número de unidades financiadas foi muito baixo (ver Quadro anexo n.º 9), ou então em relação ao financiamento visando ao custeio ou à aquisição de cabeças para a suinocultura do tipo carne (ver Quadro anexo n.º 10).

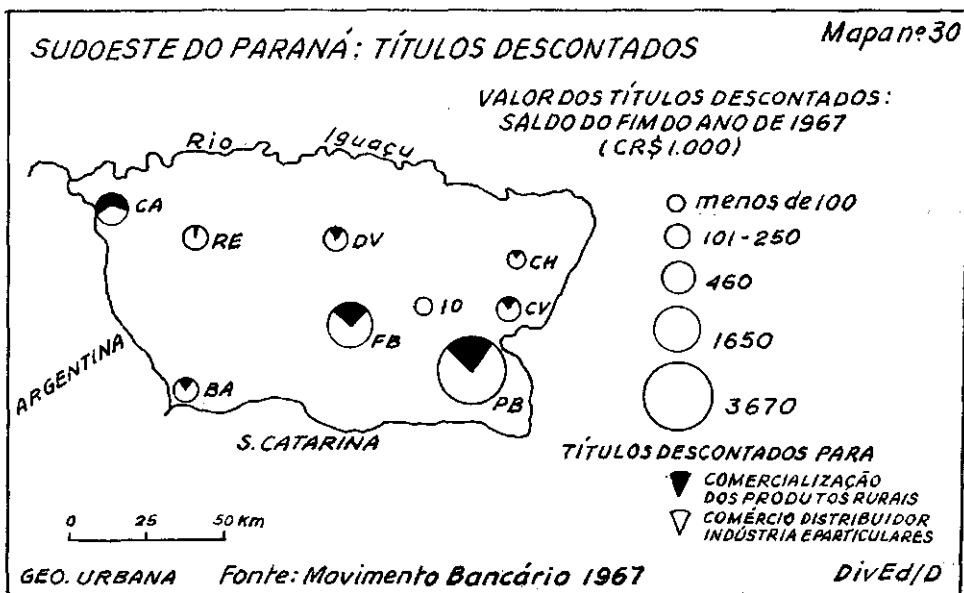
Ora, esses baixos índices de utilização do crédito rural, de certa forma, estão relacionados à inexistência de um maior número de agências bancárias governamentais, à extrema burocracia e à inexistência, entre os colonos, de título definitivo de posse da terra. Mas é preciso lembrar que dois outros fatores atuam de forma marcante para não haver maior utilização dos serviços. Inicialmente, a atividade rural do Sudoeste se caracteriza por ser do tipo familiar, ligada à subsistência, sendo realizada em pequenas unidades de exploração pela família, num sistema de rotação de terras, sem máquinas agrícolas, sem haver, portanto, dentro dos padrões atuais da agricultura regional, necessidade de crédito rural.

Quadro n.º 10: Máquinas agrícolas em Pato Branco e Francisco Beltrão

% DAS PROPRIEDADES QUE POSSUEM	Trator	Trilha-deira	Pulverizador	Adubadeira	Grades	Arado (Mecânico)
Pato Branco.....	5,5	6,1	7,8	—	27,5 (manual)	5,5
Francisco Beltrão.....	—	10,8	4,9	—	6,6 (animal)	—

FONTE: Escritórios Locais da ACARPA — 1966-1968.

Desta característica decorre o segundo fator de importância fundamental para se compreender o baixo índice de utilização de crédito bancário. Os comerciantes regionais financiam as poucas necessidades do mundo rural (bens de consumo, sacaria e sementes), substituindo o papel do banco, e intercedendo junto a este para que os colonos obtenham crédito, a fim de que possam saldar suas dívidas para consigo. Dessa forma, a distribuição do crédito rural encaixa-se, ainda que parcialmente, dentro de um dos mecanismos regionais fundamentais que é da comercialização dos produtos da economia agrícola, colocando Pato Branco e Francisco Beltrão, que possuem agências do Banco do Brasil S.A., e os principais comerciantes, como os principais centros de crédito rural do Sudoeste paranaense.



b) o comércio e a indústria

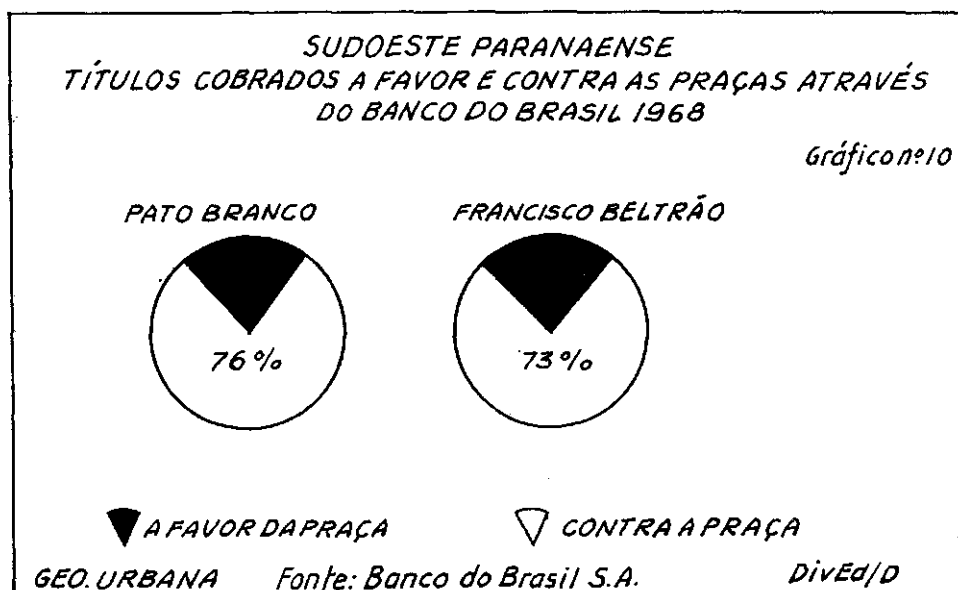
À exceção das duas agências do Banco do Brasil S. A., que distribuíram para a lavoura e pecuária 89% do valor de todos os empréstimos realizados pelas agências do Sudoeste (saldo bancário do fim do ano de 1967) (47), verifica-se que a atividade bancária na região está intimamente relacionada ao comércio e à indústria, aos quais prestam sobretudo os serviços de cobrança simples de duplicatas e o de desconto de títulos.

Os títulos descontados aparecem como um dos elementos para se verificar a importância comercial e industrial das cidades, porque é através dos bancos que se realizam parte das operações, em especial as de maior vulto: compra dos produtos rurais, renovação dos estoques e venda dos produtos industriais. A cidade de Pato Branco aparece em primeiro lugar concentrando 55% do valor dos títulos descontados em toda a região (saldo do fim do ano de 1967), seguida de Francisco Beltrão com 25%, Capanema com 7%, e as restantes com menos de 4% cada uma (47) * Essa primazia de Pato Branco aparece quando se verifica o desconto de títulos relativos ao comércio de produtos rurais (títulos descontados pela lavoura e pecuária), pela indústria e pelo comércio distribuidor, onde os percentuais variam entre 50% no comércio distribuidor e 6% na indústria. A cidade de Francisco Beltrão aparece sempre em segundo lugar com percentuais em torno de 25%, e em 3.º lugar aparece Capanema, quando se trata do comércio distribuidor e da comercialização dos produtos rurais, sendo substituída por Realeza

* O critério de saldo bancário de fim de ano, para se avaliar a importância de uma série de cidades, só é razoavelmente válido se essas cidades estiverem numa mesma região homogênea, onde a atividade comercial de cada cidade (comercialização dos produtos rurais e renovação dos estoques comerciais) ocorre no mesmo período, provocando em toda a região os mesmos períodos de maior ou menor movimento bancário. Assim, não teria sentido comparar o saldo bancário de fim de ano de duas cidades que se situassem, uma numa zona onde o principal produto tivesse a sua safra em julho, e a outra numa zona onde o principal produto tivesse a sua safra em dezembro. A primeira cidade teria, forçosamente, um saldo bancário de fim de ano menor que a segunda, mas inversamente o seu movimento bancário anual poderia ter sido maior porque o produto comercializado em julho poderia gerar maior movimentação bancária.

no desconto de títulos pela atividade industrial; êsse último fato deve ser explicado pela presença, nessa cidade, de importante indústria madeireira.

Mas uma análise sôbre o desconto de títulos bancários permite apontar e confirmar outras características da vida regional. Em primeiro lugar trata-se do fato de que, à exceção de Pato Branco, Francisco Beltrão e Capanema, as demais praças bancárias, além de possuírem menor movimento, estão voltadas mais para o comércio de distribuição e à indústria, do que para a comercialização dos produtos rurais. Assim, as outras seis cidades que possuem agências de banco apresentam, no saldo de fim de ano referente ao desconto de títulos, mais de 70%, às vêzes mais de 80% (Itapejara do Oeste, Barracão e Realeza), dedicados àquelas atividades (47). Tais dados indicam como o comércio de produtos rurais pouco tutiliza o sistema bancário nessas cidades, preferindo Pato Branco, Francisco Beltrão e Capanema, que possuem percentual e valor sobretudo mais elevado voltado para essa atividade. Não são essas cidades os principais centros de coleta e expedição dos produtos coloniais do Sudoeste?



Em segundo lugar, com base no movimento anual de títulos descontados (as informações não separam as cobranças simples dos títulos descontados propriamente ditos) pelas duas agências regionais do Banco do Brasil S.A., pode-se apontar e confirmar outras características da vida regional (28). Tanto em Pato Branco como em Francisco Beltrão verifica-se que os títulos descontados pelas duas agências bancárias governamentais, durante todo o ano de 1968, foram em 76% e 73% do valor e, respectivamente, contra as empresas da cidade ou da região. Ao contrário, e respectivamente, os títulos descontados a favor das empresas locais e regionais foram apenas de 24% e 27% do valor de toda a operação. Verifica-se, ainda, que o valor médio dos títulos descontados contra as empresas locais e regionais é cerca de três vezes menor que os relativos aos títulos descontados a favor das praças. Ora, tais fatos indicam e confirmam que: de um lado, enquanto o comércio de distribuição dessas praças, em especial de Pato Branco e Francisco Beltrão,

importam bens de consumo e de equipamentos, através de viajantes de firmas externas, sendo as duplicatas das transações cobradas nas praças importadoras (contra as empresas locais portanto), a venda dos produtos coloniais é realizada predominantemente em outras cidades extra-regionais, onde se efetuam as transações, sendo, por isso, pouco importante o valor dos títulos descontados em favor das empresas locais. Tais percentuais mostram e confirmam também a fraqueza do comércio grossista de distribuição dessas cidades e da indústria.

Ao baixo valor médio dos títulos descontados relacionados às importações, alia-se o elevado número de títulos (mais de 13 000 para cada cidade), traduzindo, assim a pulverização das importações; ao contrário, ao alto valor médio dos títulos relacionados às vendas, aparece um pequeno número de títulos descontados (menos de 1 500 para cada cidade), traduzindo, assim, a pulverização das importações; ao contrário, vêm dos bancos, mas que foram, porém, de quantidades vultosas e de valor relativo mais alto. Não são essas as características dos negócios de renovação de estoques de bens de consumo e de venda de produtos rurais ou de indústria.

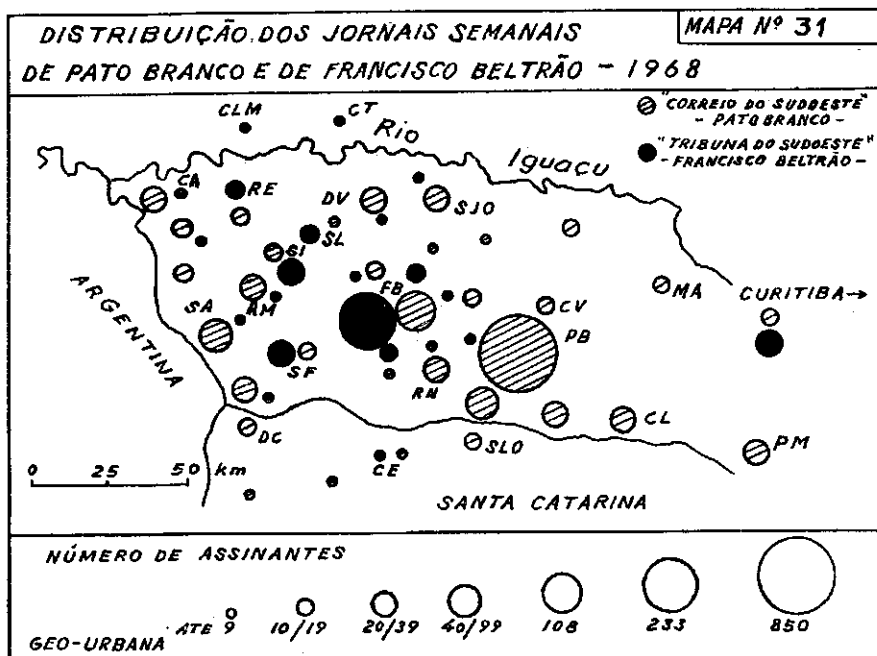
Assim os serviços bancários aparecem como um dos elementos capazes de refletir vários aspectos regionais. A análise desse serviço não só coloca em evidência a cidade de Pato Branco e em seguida Francisco Beltrão, como mostra a fraqueza do mundo rural, refletindo ainda o movimento comercial da região.

5 — OS SERVIÇOS DE DIVULGAÇÃO, RECREAÇÃO E TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Resta, finalmente, analisar os serviços de divulgação, recreação e o transporte de passageiros. Nos serviços de divulgação destacaram-se os jornais e as estações de rádio, que geram serviços só encontrados em poucos centros urbanos. O Sudoeste paranaense possui apenas dois jornais de frequência semanal, editados em Pato Branco (*Correio do Sudoeste*) e em Francisco Beltrão (*Tribuna do Sudoeste*), apesar de ter havido outros de duração efêmera.

Estes dois semanários possuem pequena tiragem e número restrito de assinantes, possuindo o de Pato Branco cerca de 1 500 assinantes, enquanto o de Francisco Beltrão cerca de 450, apesar de possuir uma tiragem da ordem de 1 500 exemplares. Entretanto, esses jornais são distribuídos em vasta área que chega mesmo a ultrapassar os limites do Sudoeste. Assim, o jornal de Pato Branco é lido em toda a região, de Barracão a Chopinzinho, possuindo assinantes em Palmas, Clevelândia e São Lourenço do Oeste, entre outros; ao contrário, o de Francisco Beltrão é distribuído sobretudo na porção centro-ocidental da região. Dêsse modo, ainda que pouco intensamente, os dois jornais editados regionalmente conferem às duas cidades uma expressiva função de centros de divulgação de notícias regionais. Paralelamente, as notícias de interesse macrorregional, nacional e internacional são divulgadas através de jornais diários de Curitiba e de Porto Alegre que chegam à região.

Ora, da distribuição de jornais na região pode-se tirar pelo menos dois aspectos importantes: de um lado, a distribuição de jornais mostra aspectos típicos relacionados à hierarquia urbana, em que aparecem metrópoles e centros regionais; de outro lado, a penetração de jornais da capital gaúcha indica a manutenção de laços entre a população e a sua antiga metrópole regional.



As rádios emisoras constituem unidades de prestação de serviços, que colocam em contato as cidades que as possuem e um espaço exterior. No Sudoeste paranaense existem cinco estações de rádio, duas em Pato Branco, uma em Francisco Beltrão, uma em Capanema e outra em Coronel Vivida. Destaca-se novamente a cidade de Pato Branco que não só possui duas emisoras, mas também a mais antiga (1954) e a mais potente, cujos programas são capazes de atingir todo o Sudoeste paranaense. Pertencendo à uma ordem religiosa (a outra emissora local pertence à mesma ordem, enquanto a de Coronel Vivida pertence à outra ordem religiosa), esta emissora de Pato Branco tem entre suas atividades programas religiosos, recreativos, noticiário com informações captadas e retransmitidas, programas educativos, onde se destaca a Escola Radiofônica, com cerca de 8 000 alunos, e um programa em língua alemã para os colonos do município de Pianalto.

Mas uma rápida análise das empresas que fizeram publicidade na rádio em questão mostra aspectos importantes da vida de relações. Dos anunciantes e patrocinadores de 1967, 68% era constituído por empresas da própria cidade, 16% por firmas estabelecidas no restante da região, e 16% por empresas localizadas extra-regionalmente. Entre as empresas locais aparecem firmas de distribuição de bens e serviços especializados ou não (concessionárias de veículos, agências bancárias, pequenas firmas de distribuição atacadista, firmas de representação, firmas varejistas especializadas, empresas de transporte de carga e de passageiros, hotéis, firmas de reparação, etc.); aparecem também empresas industriais que produzem para o mercado regional (farinha de trigo, artigos de fundição em geral, móveis, fogões, artefatos de cimento, balas e doces), sendo bem inexpressiva a participação entre as firmas anunciantes ou patrocinadoras, de empresas ligadas à coleta e expedição de produtos coloniais.

Entre as empresas regionais, aparece, em primeiro lugar, as estabelecidas em Francisco Beltrão (firmas varejistas especializadas, concessionária de veículos, firmas ligadas à coleta e expedição de produtos coloniais), seguida daquelas estabelecidas em várias cidades da região (Coronel Vivida, São João, Verê, Dois Vizinhos, Ampère, Vitorino, Mar-meleiro); entre os anunciantes dessas cidades, aparecem com relativo destaque as prefeituras locais, que utilizam a emissora de maior potência e prestígio regional para transmitir e informar sobre decretos, avisos e projetos de interesse para os respectivos municípios. Finalmente, entre as firmas extra-regionais destacam-se, em primeiro lugar, as de Curitiba e de São Lourenço do Oeste, vindo a seguir as de São Paulo, e finalmente as de Pôrto Alegre, Ourinhos, Santa Cruz do Sul, Blumenau, Ponta Grossa e de outras cidades. No caso das firmas localizadas nas três metrópoles, trata-se de grandes firmas industriais ou comerciais que negociam veículos, produtos farmacêuticos e bebidas (São Paulo, Pôrto Alegre e Curitiba), e também de firmas atacadistas de distribuição (Curitiba). Em relação a São Lourenço do Oeste, trata-se de um centro com múltiplos laços de dependência a Pato Branco, mas em relação às demais cidades, as firmas anunciantes são quase sempre firmas industriais (fábrica de tintas de Gaspar; fábrica de aguardente, de Ourinhos; fábrica de cigarros, de Santa Cruz do Sul; fábrica de confecções, de Blumenau).

Assim, os anunciantes e patrocinadores da rádio de Pato Branco possibilitam que a cidade preste serviços à região através de três modos diferentes: facilitando a função distribuidora da cidade, prestando serviço, visando a que outras cidades da região desempenhem a sua função distribuidora, e servindo de meio para que as novidades e produtos oriundos de áreas extra-regionais penetrem ou sejam divulgados na região. Esse serviço não só coloca Pato Branco como centro de maior expressão regional no setor, como indica os laços de dependência à metrópole regional, Curitiba. Como no caso dos jornais, algumas estações de rádio porto-alegrense são ouvidas na região, indicando antigos laços da população com a capital de seu estado natal.

Salvo os salões de “bolão” e as “bodegas”, espalhados por toda a zona rural, povoados e vilas, as outras modalidades de recreação são encontradas apenas nas sedes municipais. Dessas modalidades destacamos aquela que tem sido capaz de gerar laços entre a população regional e as cidades possuidoras desses serviços: trata-se das sociedades recreativas e esportivas.

Existentes em várias cidades, as mais importantes, no entanto, são aquelas de Pato Branco, Francisco Beltrão e Capanema, que possuem planos de expansão com construção de sede social, campo de futebol, piscina, hipódromo (Pato Branco), possuindo sócios patrimoniais em vários municípios. Destacamos, em primeiro lugar, a Sociedade Esportiva Palmeiras de Pato Branco, que possui cerca de 15 000 associados, dos quais 24% residentes no município de Pato Branco, 49% no restante da região, e 27% fora da região, em especial nos municípios periféricos (Clevelândia, Mangueirinha, São Lourenço do Oeste), e também em território catarinense (Vale do Rio do Peixe e Oeste), e no oeste paranaense. Em Francisco Beltrão, entre outros, merece destaque o Grêmio Recreativo e Esportivo Industrial, com cerca de 10 000 sócios residindo 24% no próprio município, 67% no restante da região e 9% fora

do Sudoeste, principalmente nos municípios periféricos (Palma Sola, Campo Erê, Dionísio Cerqueira, Catanduva).

Essa expansão por que têm passado êsses clubes se faz através de intensa propaganda em que aparecem postos de venda de títulos nas cidades, vilas e povoados da região, como também através de viaturas com alto-falante que percorrem a região: essa enorme publicidade não impede que a região seja percorrida por viaturas de sociedades recreativas e esportivas extra-regionais, como aquela de Erechim, visando aumentar seu quadro de associados.

Ora, êsses dados indicam, não só a importância de Pato Branco e Francisco Beltrão na região, como também um espírito altamente associativo da população regional, que seguramente pode ser relacionado à origem européia dessa população. Mas indicam, também, a permanência de laços com as regiões de emigração, como revela o exemplo da atuação do clube de Erechim.

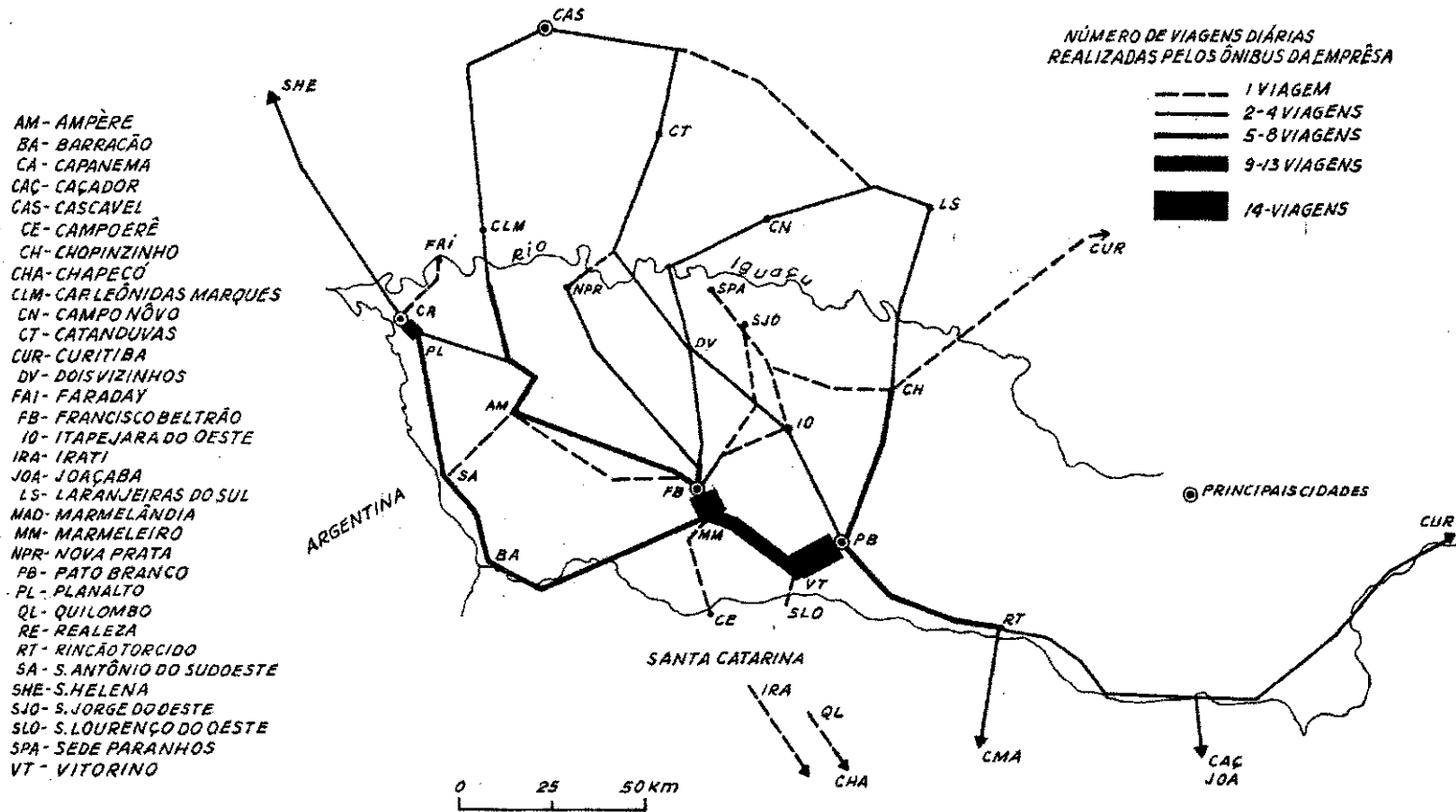
Contando apenas com rodovias, o transporte coletivo de passageiros era, em 1968, feito exclusivamente por ônibus, desde que a única companhia de viação aérea, a SADIA, tinha suspenso, ao menos temporariamente, a escala que possuía em Pato Branco. Várias empresas de ônibus circulam pela região, destacando-se nitidamente a Empresa Comércio e Transporte Cattani S. A., de Pato Branco, que controla ainda a única concessionária regional de veículos Mercedes Benz.

Surgida em 1948, em Caçador, essa empresa transferiu-se para Pato Branco, em 1952, onde pouco a pouco expandiu-se, constituindo hoje a única empresa regional de transporte de passageiros, depois de ter recentemente absorvido algumas empresas concorrentes, algumas das quais sediadas na região. Com uma frota de cerca de 60 ônibus, que percorrem diariamente 48 itinerários num total de 110 viagens, essa empresa possui itinerários que podem ser classificados em três tipos.

O primeiro tipo compreende os itinerários exclusivamente regionais, num total de 22 dos 48 itinerários. A cidade de Pato Branco é ponto inicial ou final de 9 itinerários, com 2 viagens diárias, que atingem Chopinzinho, Dois Vizinhos, Itapejara do Oeste, Capanema, e a vila de Marmelândia, entre outros. A cidade de Francisco Beltrão é ponto inicial ou final de 8 itinerários, com 18 viagens diárias, que atingem, entre outros locais, Dois Vizinhos, Santo Antônio do Sudoeste, Itapejara do Oeste e a vila de Marmelândia. Dos cinco itinerários restantes, dois têm, na cidade de Capanema, o ponto final ou inicial, dela partindo ônibus para Marmelândia e Faraday (município de Capanema); dois partem ou terminam em Marmeleiro, atingindo Nova Prata e Vorá, ambos no município de Salto do Lontra e, finalmente, o último itinerário estabelece-se entre Ampère e Marmelândia.

O segundo tipo compreende os itinerários que ligam algumas cidades da região a centros extra-regionais, num total de 22 itinerários. Em primeiro lugar aparece Francisco Beltrão servida por 8 itinerários e 16 viagens diárias, que a ligam a Curitiba e Cascavel por dois itinerários diferentes cada uma, Caçador, Laranjeiras do Sul, Clevelândia e Aparecida (município de Capitão Leônidas Marques). A cidade de Pato Branco é servida por 6 itinerários e 16 viagens diárias que a ligam a Cascavel (dois itinerários), Laranjeiras do Sul, São Lourenço do Oeste, Medianeira e Chapecó. A cidade de Capanema é servida por 4 itinerá-

ATUAÇÃO DA EMPRESA DE TRANSPORTES CATTANI S.A. DE PATO BRANCO - JULHO DE 1968



rios, num total de 8 viagens diárias (Curitiba, Cascavel, Medianeira e Palmas). Os 4 itinerários restantes servem a Dois Vizinhos (ligações com Cascavel e Laranjeiras do Sul), Marmeleiro (ligação com Campo Erê) e Chopinzinho (ligação com Laranjeiras do Sul).

Finalmente, a empresa possui 4 itinerários totalmente extra-regionais (Chapecó-Quilombo, Chapecó-Itati (SC), União da Vitória-Joaçaba, e Santa Helena-Medianeira).

Os diferentes itinerários da empresa visam atender vários objetivos, que refletem situações geográficas diversas: de um lado proporciona a consumidores da zona rural, povoados, vilas e cidades menores que se desloquem para Pato Branco e Francisco Beltrão, onde irão procurar bens e serviços inexistentes em seus locais de residência ou nas proximidades. Mas os itinerários de caráter regional incluem também ligações entre zonas de ocupação mais antiga e zonas de ocupação mais recente, como são exemplos as ligações entre Marmeleiro e Vorá ou Nova Prata (que não excluem a utilização por consumidores). As linhas que ligam cidades da região a centros extra-regionais indicam a dependência da região à Metrópole regional (a cidade de Pato Branco liga-se a Curitiba através de outra empresa), a existência de zonas onde a população apresenta laços de parentesco em razão das migrações (Vale do Rio do Peixe e Oeste paranaense); mas indicam também relações comerciais de complementação ou de dependência setorial entre cidades com importante função regional (Cascavel e Chapecó). *

O transporte coletivo de passageiros, que no Sudoeste paranaense possibilita a realização de diversos tipos de relações, é patrocinado pela cidade de Pato Branco, que, assim, realiza uma outra função de prestação de serviços de interesse regional; se ela é beneficiada por esse serviço, no entanto, não exclui para si todos os benefícios, possibilitando que a vida de relações regionais e inter-regionais seja atendida em vários de seus aspectos.

* * *

A análise dos serviços indica vários aspectos da vida regional. Ao lado de uma repartição equilibrada de certos serviços verifica-se, paralelamente, a existência de outros deficientemente desenvolvidos; constata-se que são de implantação recente e que muitos desses serviços não são originários de iniciativas de pessoas ligadas aos colonos da região. Tais características relacionam-se ao fato de ser o Sudoeste paranaense uma região ocupada recentemente por pequenos agricultores, que vivem de uma economia familiar. Verifica-se, também, que o mecanismo de funcionamento de diversos serviços está relacionado direta ou indiretamente ao mecanismo regional de comercialização dos produtos rurais e à distribuição de bens e serviços. Dêsse modo os serviços não só se integram na vida regional, como também, juntamente com a distribuição varejista, possibilitam uma outra diferenciação funcional entre as cidades da região, que será analisada em seguida.

* Outras empresas paranaenses, catarinenses e gaúchas mantêm linhas de ônibus com ponto final ou inicial na região, ou que apenas atravessam a região. Merecem destaque, entre outras linhas, as que ligam Erechim a Pato Branco, São Miguel do Oeste a Pato Branco, e também a que, saindo de Itapiranga (SC), atravessa a região de Barracão a Capanema, até atingir Santa Helena. Todas essas linhas, ao que tudo indica, atendem às mesmas situações geográficas descritas acima.

V — Os tipos de centros de distribuição e a elaboração da rede de centros

ANALISADOS os mecanismos e formas de distribuição de produtos industriais e de serviços, é necessário verificar agora mais os tipos de centros que realizam essa função distribuidora. Uma tipologia urbana da função distribuidora se baseia no fato de que a distribuição varejista de produtos industriais e de serviços tem, como uma de suas conseqüências geográficas, o aparecimento de categorias hierarquizadas de centros urbanos.

Essas categorias hierarquizadas de centros se originam quando a população regional não só ultrapassa o limite do autoconsumo, mas também quando é induzida a consumir uma gama muito variada de bens e serviços. Como esses bens e serviços são consumidos com freqüência variada, desenvolvem-se centros (localidades centrais) que distribuem, apenas, aqueles de consumo freqüente para uma pequena população, residente nas proximidades desses centros; outras categorias de centros, hierarquicamente superiores, distribuem ainda categorias de bens e serviços de consumo, cada vez menos freqüentes para um número de pessoas cada vez maior, e que reside em áreas progressivamente maiores, enquanto uma localidade central de mais alto grau hierárquico distribui bens e serviços de consumo raro para toda a população de uma região. Essa ordenação entre os centros e suas respectivas áreas de distribuição origina uma rede de localidades centrais (5:1-12), onde as categorias hierárquicas dos centros definem os tipos de centros de distribuição de produtos industriais e de serviços.

Essa rede hierarquizada de centros é constituída de pontos focais, para onde se desloca a população rural em busca de bens e serviços inexistentes no mundo rural; mas para os centros urbanos, funcionalmente capazes de satisfazer um número maior de necessidades da população, verifica-se também o afluxo de consumidores residentes em cidades funcionalmente menos equipadas, de modo que a rede de localidades centrais aparece como uma síntese geográfica das relações entre as cidades e entre estas e o mundo rural no que se relaciona à distribuição de bens e serviços.

Em relação ao Sudoeste paranaense, alguns centros destacaram-se nitidamente ao se analisar a distribuição de produtos e serviços. Mas o que importa é saber se o conjunto de centros se ordena ou não em categorias hierárquicas definidas. Em seguida analisar-se-á como essa rede foi elaborada.

1 — A REDE DE LOCALIDADES CENTRAIS

Através de pesquisa direta nas sedes municipais levantou-se o equipamento funcional das 24 cidades da região e de 41 vilas, não se obtendo informações relativas a 16 vilas; não se levantou o equipamento funcional dos numerosos povoados, que provavelmente devem constituir as unidades de mais baixo grau hierárquico da região. O levantamento não consistiu em se verificar qual o equipamento funcional existente em cada centro, mas selecionou-se 70 tipos diferentes de bens e serviços (funções): para cada localidade verificou-se se seus estabeleci-

mentos varejistas e de prestação de serviços ofereciam ou não aqueles tipos de bens e serviços, não sendo considerado o fato de que mais de um estabelecimento realizasse a mesma função. O número de funções foi posteriormente reduzido a 46, tendo havido agrupamentos ou sido excluídas aquelas que apresentavam um caráter específico, ou então qualquer dúvida sobre a sua ocorrência.

QUADRO N.º 11: Funções Consideradas: Frequência de Ocorrência

1 — Comércio em geral (*).....	65	24 — Reparação de máquina de serraria	8
2 — Fogões.....	60	25 — Curso médio (2.º ciclo).....	8
3 — Máquina de costura.....	47	26 — Sede de comarca.....	8
4 — Implementos agrícolas.....	40	27 — Escritório de Cia. de Transporte de Cargas.....	5
5 — Medicamentos.....	38	28 — Estação de Rádio.....	4
6 — Escritório de Contabilidade.....	29	29 — Automóveis e utilitários.....	4
7 — Material elétrico.....	26	30 — Artigos de ótica.....	4
8 — Aparelho de rádio.....	25	31 — Inspetoria de Ensino.....	3
9 — Hospital e médico geral.....	25	32 — Jornal semanal.....	2
10 — Curso médio (1.º ciclo).....	24	33 — Banco do Brasil.....	2
11 — Gás em bujão.....	22	34 — Laboratório de análises.....	2
12 — Agência local da CAFE.....	22	35 — Administração de obras.....	2
13 — Autopeças.....	20	36 — Delegacia Regional de Polícia.....	2
14 — Móveis de fôrmica ou ferro.....	18	37 — Órgão de reflorestamento.....	2
15 — Relógios.....	18	38 — Máquina de somar e escrever.....	2
16 — Trilhadeiras.....	17	39 — Caminhões pesados e tratores.....	2
17 — Aparelho de raio X.....	16	40 — Agência Regional da CAFE.....	1
18 — Pneumáticos.....	12	41 — Subsecretaria da Agricultura.....	1
19 — Armas.....	11	42 — Distrito Sanitário.....	1
20 — Gráfica.....	10	43 — Delegacia Regional da Fazenda.....	1
21 — Advogado.....	10	44 — Caminhões pequenos e médios.....	1
22 — Geladeira.....	9	45 — Material dentário.....	1
23 — Agência de banco.....	9	46 — Médico de olhos, ouvidos, nariz e garganta.....	1

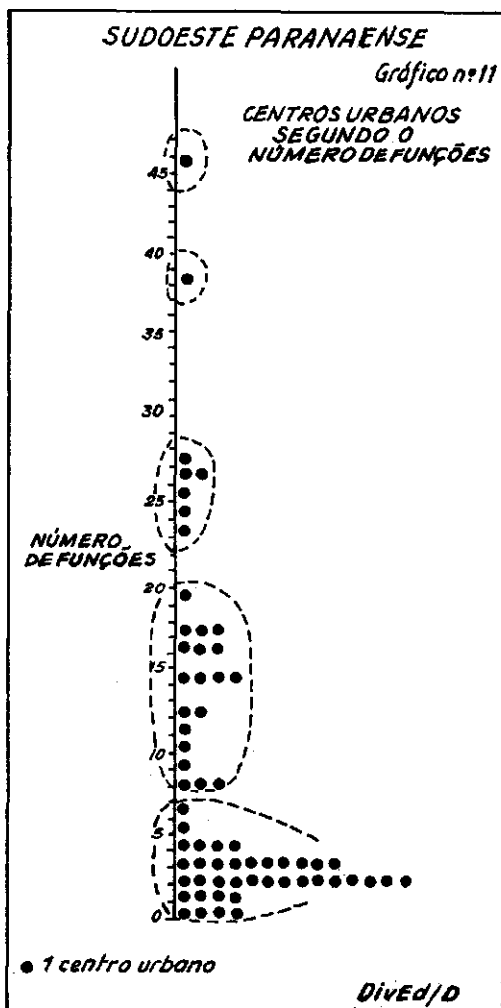
Verificou-se que os 65 centros considerados possuíam um número de funções que variava de 1 a 65, conforme indica o quadro a seguir:

QUADRO N.º 12: Localidades Centrais: Número de Funções

LOCALIDADE CENTRAL E NÚMERO DE FUNÇÕES	Muni- cípio	LOCALIDADE CENTRAL E NÚMERO DE FUNÇÕES	Muni- cípio
1 — Pato Branco.....	46 PB	18 — Salto do Lontra.....	15 SL
2 — Francisco Beltrão.....	39 FB	19 — Pérola do Oeste.....	15 PO
3 — Coronel Vivida.....	28 CV	20 — São Jorge do Oeste.....	13 SJO
4 — Capanema.....	27 CA	21 — Pranchita.....	13 SA
5 — Santo Antônio do Sudoeste	27 SA	22 — Ampère.....	12 AM
6 — Dois Vizinhos.....	26 DV	23 — Bonsucesso.....	11 PB
7 — Barracão.....	25 BA	24 — Renascença.....	10 RN
8 — Chopinzinho.....	24 CH	25 — Salgado Filho.....	9 SF
9 — Marmeleiro.....	20 MM	26 — Eneas Marques.....	9 EM
10 — Realeza.....	18 RE	27 — Nova Prata.....	9 SL
11 — Planalto.....	18 PL	28 — Flor da Serra.....	7 SF
12 — Veré.....	18 VE	29 — Sede Sulina.....	6 CH
13 — São João.....	17 SJ	30 — Boa Esperança do Iguaçu...	5 DV
14 — Vitorino.....	17 VT	31 — Siqueira Belo.....	5 BA
15 — Itapejara do Oeste.....	17 IO	32 — Nova Lurdes.....	5 SJ
16 — Mariópolis.....	15 MA	33 — São Sebastião da Bela Vista	5 SF
17 — Santa Isabel do Oeste.....	15 SI		

* Compreende secos e molhados, louças, artigos de limpeza, tecidos, confecções, calçados e querosene. Esses produtos são encontrados em todos os 65 centros analisados, tendo sido então reunidos numa única categoria.

LOCALIDADE CENTRAL E NÚMERO DE FUNÇÕES	Muni- cípio	LOCALIDADE CENTRAL E NÚMERO DE FUNÇÕES	Muni- cípio
34 — Nova Concórdia.....	4 FB	51 — Dois Irmãos.....	3 SJ
35 — São Luís.....	4 CA	52 — Vila Paraíso.....	3 SJ
36 — Cristo Rei.....	4 CA	53 — Doutor Antônio Paranhos..	3 SJO
37 — Faraday.....	4 CA	54 — Iolópolis.....	3 SJO
38 — São Valentim.....	4 DV	55 — Sede Nova Santana.....	3 SJO
39 — Bom Jesus do Barracão...	4 BA	56 — São Luís.....	3 CH
40 — Barra Grande.....	4 IO	57 — Canela.....	3 RN
41 — Gavião.....	4 SL	58 — São Pio X.....	2 FB
42 — Centro Nôvo.....	4 SL	59 — Sede União.....	2 SA
43 — Nova Esperança.....	4 EM	60 — São Francisco.....	2 CH
44 — Jacutinga.....	3 FB	61 — Marmelândia.....	2 RE
45 — Vista Alegre.....	3 CV	62 — Senhor Bom Jesus dos Gra- mados.....	1 MP
46 — São Valério.....	3 PL	63 — Bela Vista.....	1 PO
47 — Sede Progresso.....	3 VE	64 — Concelândia.....	1 PO
48 — Presidente Kennedy.....	3 VE	65 — Baulândia'.....	1 RN
49 — Rio da Prata.....	3 SI		
50 — Sarandi.....	3 SI		

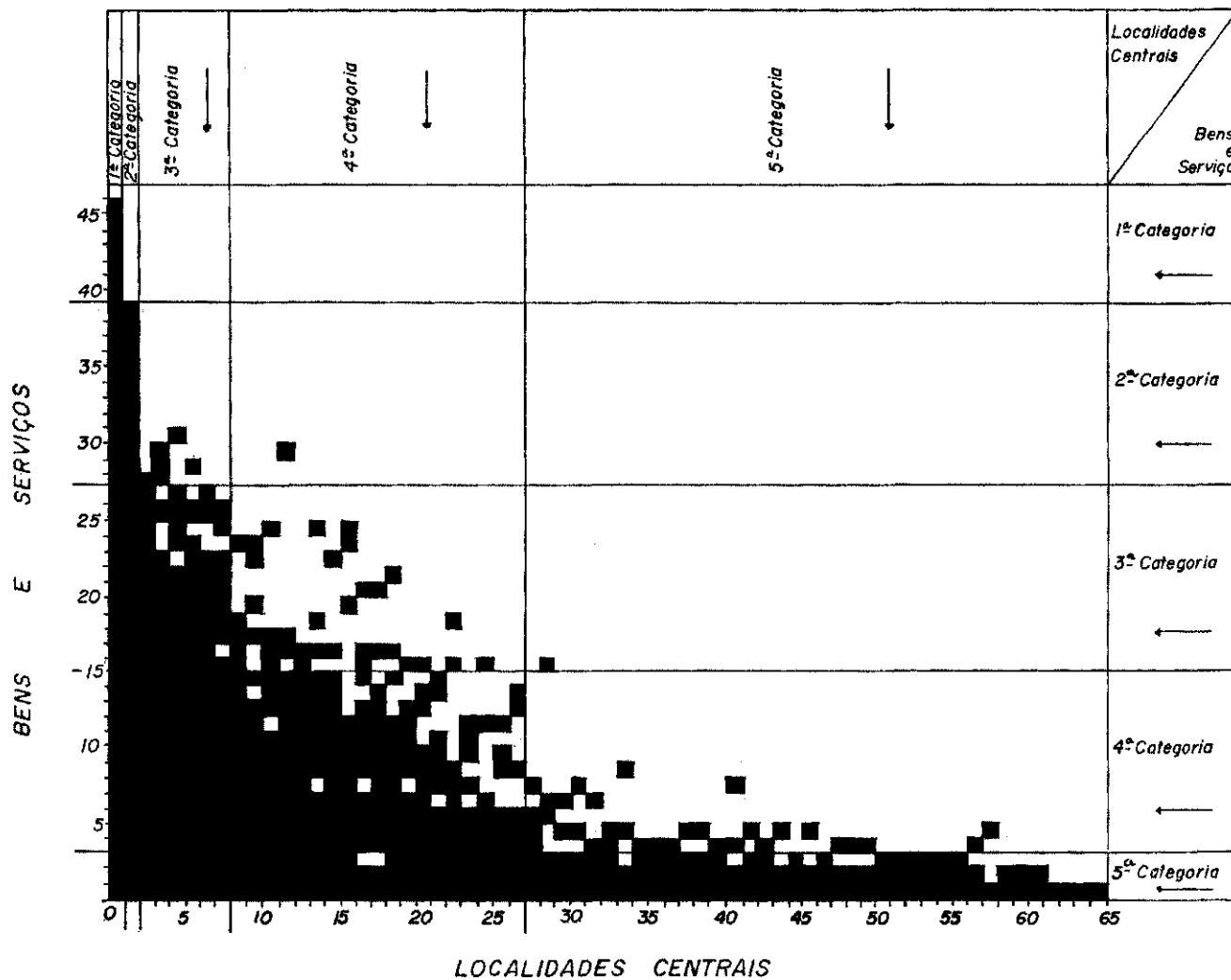


Esses 65 centros, quando alinhados numa “linha de agrupamento”, dão origem a 5 grupos que correspondem aos centros que possuem, respectivamente: 46 funções (1.^a categoria), 39 funções 2.^a categoria, 24-28 funções (3.^a categoria 9-20 funções (4.^a categoria) e 1-7 funções (5.^a categoria). Apesar de os centros de uma mesma categoria não possuírem o mesmo número de funções, existe um grupo de funções que define e distingue cada categoria hierárquica. Considerou-se como função típica de uma determinada categoria, aquela que, excluídas as categorias hierarquicamente superiores, tivesse uma ocorrência de pelo menos 50% nos centros da categoria. Foi necessário, também, que cada função típica ocorresse pelo menos em 50% dos centros da categoria que ela definia. Assim, como exemplos, a função “agência bancária”, típica da 3.^a categoria de centros, além de correr em Pato Branco (1.^a categoria) e Francisco Beltrão (2.^a categoria), ocorre em 7 outros centros, dos quais 5 (70%) são da 3.^a categoria;

* As 16 vilas para as quais não se obteve informação sobre o tipo e o número de funções são as seguintes: São Salvador (AM), Pinhalzinho (EM), Coxilha Rica (IO), Sede Progresso (IO), Gramado de São Joaquim (MA), Rio Pinheiro (MA), Tiradentes (SP), Marcianópolis (SA), Nova Riqueza (SA), Florido (SA), São Pedro do Florido (SA), Três Irmãos (SA), Canzionópolis (SA), Nova Esperança (SA), São Pedro (SI) e Vista Alegre (VE).

SUDOESTE PARANAENSE
 CATEGORIAS FUNCIONAIS DOS CENTROS URBANOS

GRÁFICO Nº 12



esses 5 centros correspondem a mais da metade (80%) dos centros da 3.^a categoria. A função "hospital e médico geral", típica da 4.^a categoria, além de ser encontrada nos centros da 1.^a, 2.^a e 3.^a categoria, é encontrada ainda em 17 centros, dos quais 91% são de 4.^a categoria; por sua vez, 84% dos centros desta categoria possuem esta função.

Algumas funções não apresentavam uma ocorrência que permitisse enquadrá-las como funções típicas de uma categoria, pois faltava o primeiro requisito supramencionado. Entretanto foram enquadradas como pertencentes a uma das categorias. As funções que ocorrem em 4 centros ("ótica", "automóveis e utilitários" e "estação de rádio") foram consideradas como definidoras da 2.^a categoria de centros; têm uma ocorrência inferior a 50% no centro da categoria, mas não ocorrem em 50% dos centros de qualquer outra categoria. As funções que ocorrem em 16 centros ("aparelho de Raio X") e 17 centros ("trilha-deiras") foram consideradas como sendo definidoras dos centros da 3.^a categoria, de acordo com o mesmo critério adotado no caso das funções que ocorrem em 4 centros.

O gráfico de coordenadas (Gráfico 12) mostra como se distribuem as funções segundo cada localidade: na ordenada estão alinhadas as funções segundo a ordem encontrada no Quadro n.º 11, enquanto na abscissa alinham-se as localidades segundo a ordem do quadro n.º 12. O gráfico mostra também que as funções não estão alinhadas de modo a originar uma figura com a forma típica de escadaria. Entretanto, segundo os dois requisitos supramencionados, verifica-se a existência de categorias de localidades centrais, definidas por categorias de funções, que se distinguem no gráfico através das retas paralelas aos eixos.

O Quadro n.º 13 sintetiza as categorias de localidades centrais e as suas funções típicas, tendo sido excluídas aquelas que não são típicas.

QUADRO N.º 13.º Categorias de Localidades Centrais e Funções Típicas

Categorias dos centros	FUNÇÕES	Ocorrência da função na categoria %	% dos centros da categoria que possuem a função
1. ^a Pato Branco)	Médico de olhos, ouvidos, nariz e garganta; material dentário; caminhões pequenos e médios; delegacia regional de fazenda; distrito sanitário; subsecretaria da agricultura; agência regional da CAFE.	100	100
2. ^a Francisco Beltrão)	Caminhões pesados e tratores; máquina de somar e escrever; órgão de reflorestamento; delegacia regional de polícia; administração de obras; laboratório de análises; Banco do Brasil; Jornal semanal.	100	100
	Inspetoria de ensino secundário	50	100
	Ótica, automóveis e utilitários; estação de rádio	33	100

Categorias dos centros	FUNÇÕES	Ocorrência da função na categoria %	% dos centros da categoria que possuem a função
3. ^a (Capanema: Coronel vívida; Santo An- tônio do Sudoeste; Dois Vizinhos; Barracão; Chopin- zinho)	escritório de Cia. de Transporte de Cargas..	100	50
	sede de comarca.....	100	100
	curso médio — 2.º ciclo.....	50	50
	reparação de máquinas de serralha.....	50	50
	agência de bancos.....	70	80
	geladeira.....	85	100
	advogado.....	75	100
	gráfica.....	75	100
	armas.....	66	100
	pneumáticos.....	60	100
	trilhadeiras.....	40	100
	aparêlho de raio X.....	35	80
4. ^a (19 centros)*	relógios.....	52	100
	móveis de fórmica ou de ferro.....	52	100
	autopeças.....	100	63
	agência local da CAFE.....	100	73
	gás de bujão.....	100	73
	curso médio — 1.º ciclo.....	100	84
	hospital e médico geral.....	91	84
	aparêlho de rádio.....	82	73
	material elétrico.....	83	79
	escritório de contabilidade.....	86	100
medicamentos.....	63	100	
implementos agrícolas.....	59	100	
5. ^a (38 centros)**	máquina de costura.....	100	57
	fogões.....	100	81
	comércio em geral.....	100	100

Vários centros de 3.^a, 4.^a e 5.^a categoria apresentam algumas funções típicas das categorias respectivamente imediatas. A cidade de Capanema, por exemplo, centro de 3.^a categoria, apresenta 3 funções típicas do centro de 2.^a categoria (“ótica”, “automóveis e utilitários”, “estação de rádio”); a cidade de Realeza, de 4.^a categoria, por sua vez, apresenta, entre outras, as funções “gráfica” e “agência bancária” que são típicas dos centros de 3.^a categoria. Essas aparentes anomalias ocorrem porque vários bens e serviços apresentam um padrão de localização, que apenas se aproxima de uma hierarquização em categorias rígidas. Tais funções não são suficientes para caracterizar o centro como pertencente a uma categoria hierárquica superior a que se encontra; entretanto, a presença de tais funções sugerem que um centro esteja passando por um processo gradativo de mudança de categoria, desde que seja admitido que a rede de localidades centrais não se apresente estática.

A classificação obtida e indicada no Quadro n.º 14 é confirmada em sua quase totalidade ao se analisar, para cada centro, a ocorrência de funções que definem a categoria em que o centro se situa. Para que um centro faça parte de uma categoria é necessário, ainda, que possua pelo menos 50% das funções típicas da categoria em que parece estar situado. Na 1.^a, 2.^a e 3.^a categorias cada um dos centros possui pelo

* Compreende 16 sedes municipais e 3 vilas enumeradas no Quadro 12 de 9 a 27.

** Compreende 38 vilas enumeradas no Quadro 12 de 28 a 65.

menos 75% das funções típicas das respectivas categorias. Na 4.^a categoria, de um total de 19 centros, apenas a cidade de Salgado Filho possui 40% das funções dessa categoria. Na 5.^a categoria verifica-se que as vilas, que apresentam apenas uma função, não possuíam metade das funções típicas, o mesmo ocorrendo com uma outra vila (São Pio X) que, apesar de possuir 3 funções, possuía apenas 1 típica. Provavelmente essas vilas se equivalem aos numerosos povoados, enquanto Salgado Filho, dada a sua condição de sede municipal, pode ser definida como centro da 4.^a categoria.

QUADRO N.º 14: Percentagem das Funções Típicas que os Centros Possuem

Categoria	CENTRO	%
1. ^a	Pato Branco.....	100
2. ^a	Francisco Beltrão.....	100
3. ^a	Coronel Vivida.....	100
	Santo Antônio do Sudoeste.....	91
	Barracão.....	83
	Dois Vizinhos.....	83
	Capanema.....	75
	Chopinzinho.....	75
4. ^a	Marmeleiro.....	100
	Veré.....	100
	São João.....	100
	Itapejara do Oeste.....	100
	Realeza.....	91
	Planalto.....	91
	Vitorino.....	91
	Salto do Lontra.....	91
	Santa Isabel do Oeste.....	83
	Pérola do Oeste.....	83
	Mariópolis.....	75
	São Jorge do Oeste.....	75
	Ampère.....	75
	Pranchita.....	75
	Renascença.....	58
	Eneas Marques.....	50
	Bonsucesso.....	50
	Nova Prata.....	50
	Salgado Filho.....	40
5. ^a	Flor da Serra.....	100
	Sede Sulina.....	100
	Boa Esperança do Iguaçú.....	100
	Siqueira Belo.....	100
	Nova Lurdes.....	100
	São Sebastião da Boa Vista.....	100
	São Luís (CA).....	100
	Cristo Rei.....	100
	Faraday.....	100
	São Valentim.....	100
	Bom Jesus do Barracão.....	100
	Barra Grande.....	100
	Centro Nôvo.....	100
	Nova Esperança.....	100
	Vista Alegre.....	100
	Sede Progresso.....	100
	Dois Irmãos.....	100

Categoria	CENTRO	%
	Vila Paraíso	100
	Dr. Antônio Paranhos	100
	Iolópolis	100
	Sede Nova Santana	100
	São Luís (CH)	100
	Nova Concórdia	66
	Gavião	66
	Jacutinga	66
	São Valério	66
	Presidente Kennedy	66
	Rio da Prata	66
	Sarandi	66
	Canela	66
	Sede União	66
	São Francisco	66
	Marmelândia	66
	São Pio X	33
	Senhor Bom Jesus dos Gramados	33
	Bela Vista	33
	Conciolândia	33
	Baulândia	33

A essa hierarquia de centros coincide uma hierarquia de áreas de influência, que foram levantadas através de pesquisa direta nas sedes municipais. A área de influência de Pato Branco, como centro de 1.^a categoria, é expressa pela área de distribuição dos bens e serviços que apenas ali são encontrados. A êsse respeito pode-se ver os mapas relativos à organização dos serviços administrativos (Mapa n.º 25), à proviniência dos clientes da clínica de olhos, ouvidos, nariz e garganta (Mapa n.º 28) e à venda de material dentário (Mapa n.º 24). Êsses bens e serviços distribuídos por Pato Branco não só alcançam todo o Sudoeste, como também extravasam para a periferia da região, de modo que os municípios catarinenses de São Lourenço do Oeste e Galvão situam-se em sua área de influência. Em território paranaense a sua área de distribuição abrange os municípios de Mangueirinha e Clevelândia. A cidade e o município de Palmas, apesar de suas ligações com Pato Branco, estão na órbita de influência de União da Vitória—Pôrto União.

A área de influência do centro de 2.^a categoria, Francisco Beltrão, e também Pato Branco, como tal, foi delimitada por uma linha média entre os diversos limites de distribuição dos bens e serviços, que apenas essas duas cidades realizam. Essa linha média foi traçada levando em consideração as áreas de jurisdição dos serviços administrativos, do Banco do Brasil S. A., mas relaciona-se, também, à distribuição de produtos industriais realizada por ambos os centros (ver Mapa n.º 33). Apesar de a área de Francisco Beltrão abranger a maior parte do Sudoeste paranaense, verifica-se que, para certos bens e serviços existentes em ambos os centros, a influência de Pato Branco se faz sentir em toda a região: ver os mapas relativos à distribuição de jornais (Mapa n.º 31) e à venda de veículos utilitários e automóveis a partir de Pato Branco (Mapa n.º 20).

A área de distribuição dos centros de 3.^a categoria foi representada pela área de jurisdição de um único serviço, a "sede de comarca". Êsse serviço apresenta uma ocorrência de 100% nos centros de 3.^a categoria, estando presente em todos os centros, sendo por isso o mais representativo da categoria, possibilitando uma divisão em área bastante defi-

nida. Essa área coincide largamente com a área de distribuição do comércio dessas cidades de 3.^a ordem, especialmente no caso de Capanema Barracão, Chopinzinho e Coronel Vivida.

Finalmente, os centros de 4.^a categoria possuem uma área de influência que, em linhas, abrange suas respectivas áreas municipais. Essas áreas coincidem largamente com a área de coleta dos produtos agrícolas desses centros, nela se verificando deslocamentos mais frequentes de consumidores e comerciantes da zona rural, povoados e vilas, para os centros e vice-versa, para vender e comprar produtos rurais, bens de consumo, procurar o médico local ou o contador, pagar os impostos etc.

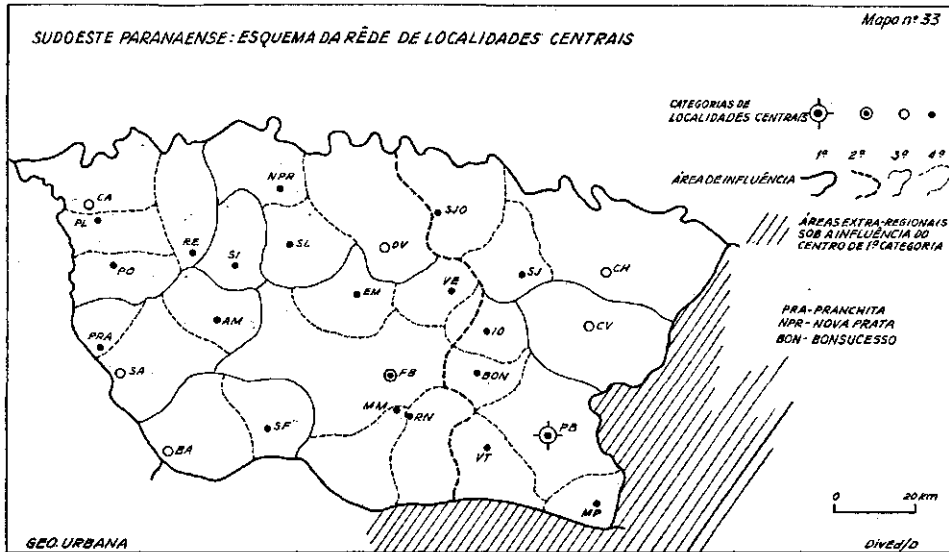
Verifica-se, portanto que, no Sudoeste paranaense, os centros de distribuição de produtos e de serviços apresentam-se em categorias hierárquicas definidas, das quais participam 1 centro de 1.^a categoria, outro de 2.^a categoria, 6 de 3.^a categoria, 19 de 4.^a categoria, e numerosos pequenos centros, onde são distribuídos os bens e serviços de consumo mais imediatos * A existência dessa hierarquia urbana no Sudoeste paranaense, aparece como uma consequência geográfica de um nível de consumo de certa expressão e homogêneamente distribuído pela região, nível esse que reflete o fato de o Sudoeste ser uma região de pequenos proprietários rurais.

Essa rede regional de localidades centrais acha-se integrada numa rede mais vasta, que tem como principais focos as metrópoles nacionais de São Paulo e Rio de Janeiro. Mas, em outra escala, a sua integração se faz na rede, cuja metrópole regional é Curitiba. Essa integração se processa através da administração estadual que, descentralizando numerosos serviços administrativos especiais, coloca Curitiba no ápice de uma organização urbana hierarquizada. Mas essa integração se verifica, sobretudo, pelo fato de a capital paranaense ser o local de concentração das encomendas feitas pelos varejistas regionais aos viajantes das numerosas filiais de venda das indústrias paulistas, localizadas na capital paranaense. ** Entretanto essa integração não se verifica apenas pelas transações grossistas entre firmas regionais e aquelas localizadas em Curitiba. Filiais de vendas das metrópoles nacionais, empresas industriais e firmas varejistas de Curitiba realizam transações varejistas com o comércio, serviços e pequenas empresas industriais, fornecendo equipamentos e acessórios que elas necessitam para realizar suas funções: equipamento geral e de consumo dos hospitais (Casa Lapalu, Casa Lohner, Johnson e Johnson) gás carbônico e oxigênio (Liquid Carbonic, Edy S.A.), tintas e peças de reposição de gráficas (T. Janer, Funtimod S.A.), cimento (Cia. Cimento Portland Rio Branco), produtos químicos em geral, artefatos de metal, balanças, etc. Também os serviços especializados de Curitiba reforçam os laços entre o Sudoeste e a sua metrópole: serviços de planejamento (estudo para a implantação da firma IOSSA de Pato Branco), direção (rede bancária BAMERINDUS), de aluguel de filmes (Columbia Pictures, Metro, etc.), serviços que agrupam classes profissionais (advogacia, odontologia, medicina, farmácia), cursos superiores, etc. Muito sintomático é o fato de que cerca de 50%

* Para efeito de comparação com outras redes de localidades centrais pode-se nomear as diversas categorias de centros do seguinte modo: centro ou capital regional (1.^a categoria), centro ou capital sub-regional (2.^a categoria), centro local importante (3.^a categoria), centro local (4.^a categoria), centro elementar (5.^a categoria, e os povoados).

** Tudo indica que esse modo de distribuição de produtos industriais seja típico das metrópoles regionais, apesar de ocorrer também, em menor escala, em outros centros não metropolitanos. Trata-se, seguramente, de um modo de distribuição moderno, posterior ao desenvolvimento industrial do país, e que permite uma integração entre as metrópoles nacionais, regionais e os centros menores. Sobre o assunto veja-se o trabalho sobre centralidade (8) publicado pelo IBG.

dos hóspedes* do principal hotel de Pato Branco são provenientes de Curitiba: desses, 40% são constituídos por viajantes comerciais.



2 — A ELABORAÇÃO DA RÊDE DE CENTROS

Surgida basicamente da necessidade de coleta dos produtos rurais e distribuição de bens e serviços, a rede de centros do Sudoeste paranaense caracteriza-se por ser muito recente, traduzindo a ocupação recente da região pelos colonos produtores e consumidores. Esse caráter da rede de centros aparece claramente ao se verificar o número de centros administrativos existentes em 1950 e 1960; em 1950 em toda a região existiam apenas duas vilas, Pato Branco e Chopinzinho, que faziam parte, respectivamente, dos municípios de Clevelândia e Palmas, cujas sedes municipais situam-se fora da região. Dez anos mais tarde, quando a população regional tinha ascendido de cerca de 65 000 habitantes (34) para 225 347, já existiam 7 sedes municipais e 18 vilas (35). Das 24 cidades existentes em 1969, em 1960 9 eram vilas e 8 constituíam povoados. Das 57 vilas existentes atualmente, em 1960 só existiam 9, as demais constituindo-se em povoados, alguns dos quais apenas se formavam. Em realidade a formação da rede de centros iniciou-se entre 1945 e 1960.

A — A origem dos centros

A rede de centros do Sudoeste paranaense teve a sua origem basicamente relacionada às necessidades de venda e compra de produtos pelos colonos. A essa razão genética básica acrescenta-se outra, da qual a presença de uma serraria foi fator de atração de população, surgindo em decorrência um núcleo cuja função inicial foi a industrial.

O aparecimento de centros, surgidos em decorrência das necessidades dos colonos produtores-consumidores, processou-se de dois modos: os centros surgiram espontaneamente, ou em função da ação de um agente colonizador. Aquêles surgidos espontaneamente foram

* Levantamento do local de residência dos hóspedes, num total de 1 100 hóspedes.



Foto 8 — Vista parcial da cidade de São João, notando-se as construções de madeira, a inexistência de equipamento urbano, e a desorganização da ocupação do solo. (Sudoeste Paranaense).

(Foto Setor de Geografia Urbana)

inicialmente lugares isolados na mata, que se transformaram em focos de atração da população de colonos, que começava a ocupar a área próxima; em outros casos tais focos já preexistiam anteriormente à chegada dos colonos, constituindo-se em embriões de centros para uma dispersa e rarefeita população de origem luso-brasileira, que vivia nos arredores. Esses focos de atração eram basicamente constituídos por uma ou duas “bodegas”, pertencentes a algum colono, que sozinho embrenhou-se pela mata, ou a um luso-brasileiro.

Com a expansão do povoamento nas áreas vizinhas, um colono ou “caboclo”, dono de uma “bodega” e de uma “posse”, loteava e vendia diversas partes aos recém-chegados, outros comerciantes, alfaiates e ferreiros, entre outros, dando origem a um povoado, que em breve receberia uma capela e outros serviços. Posteriormente fazia-se a medição e demarcação da área da futura sede municipal. A cidade de Dois Vizinhos enquadra-se nesse modo de origem: por volta de 1949 havia ali apenas duas “bodegas” pertencentes a um caboclo e a um colono, que viviam da troca de alguns bens de consumo por produtos oriundos das atividades da população luso-brasileira: peles e couros, sobretudo. Por volta de 1953, com a crescente penetração de colonos nas redondezas, o bodegueiro de origem européia loteou a “posse” que possuía e construiu uma capela; em breve, começando a surgir outros comerciantes e os primeiros serviços para atender às necessidades dos colonos cada vez mais numerosos. As atuais cidades de Ampère, Pérola do Oeste e Eneas Marques originaram-se basicamente desse modo, tendo como primeiro foco de vida urbana a “bodega”. A origem da cidade de Barracão foi ligada à atividade comercial da erva-mate, numa fase pré-colonial.

Em outros casos o pequeno núcleo, originado espontânea e desordenadamente, é ampliado graças à ação de um órgão de colonização do governo, que ali instala a sede de um núcleo colonial e/ou realiza a demarcação e o loteamento. São exemplos as cidades de Pato Branco, Coronel Vivida e, de certa forma, Capanema.

Mas as companhias e órgãos de colonização foram responsáveis pela criação de núcleos, que se transformariam em cidades. O exemplo mais antigo é constituído por Chopinzinho, sede da Colônia Militar do Chopim, instalada em 1882 (19:424) pelo governo imperial. Os melhores exemplos de núcleos originados pela ação de companhias de colo-

nização são constituídos por Planalto, São Jorge do Oeste e Mariópolis. Nesses casos, as companhias de colonização traçaram o arruamento e planejaram o local, onde deveriam se localizar escolas, hospitais, igreja, comércio e prédios públicos (algumas delas chegaram mesmo a instalar alguns desses serviços), tendo, em breve, origem um pequeno centro para atender às necessidades dos colonos.

A instalação de uma serraria de certo porte foi, também, fator de surgimento de núcleo urbano. Numa fase que antecedia à colonização, uma companhia madeireira instalava uma serraria no meio da mata, surgindo em torno um aglomerado de função industrial, onde alguns comerciantes se estabeleciam para atender às necessidades dos operários. Em breve, com a penetração espontânea de colonos nas áreas pertencentes ou não às madeiras, o núcleo passava a ser o ponto focal para os colonos, ganhando novas funções relacionadas às necessidades do mundo rural. A cidade de Realeza tem sua gênese enquadrada neste caso: surgiu em decorrência da instalação, por volta de 1960, de uma serraria das indústrias CAZACA Ltda., que loteou as terras em torno do estabelecimento industrial. A ocupação do atual município se fez posteriormente à implantação do núcleo urbano. A cidade de Santa Isabel do Oeste também teve as suas origens desse modo.

Todos os centros do Sudoeste passaram, numa primeira fase, a se vincularem com as áreas rurais próximas, de cujos colonos compravam produtos agrícolas e para quem vendiam alguns bens de consumo. O crescimento desses centros esteve sempre ligado às necessidades do mundo colonial, mas a diferenciação entre eles processou-se de acordo com as facilidades que tiveram de se tornarem focos de áreas maiores e mais povoadas. Esses centros que se diferenciaram dos demais foram: Pato Branco, Francisco Beltrão, Chopinzinho, Coronel Vivida, Capanea, Santo Antônio do Sudoeste, Barracão e Dois Vizinhos, enquanto as demais sedes municipais permaneceram com atuação, quer de compra de produtos rurais, quer de venda de bens de consumo, limitada basicamente aos respectivos municípios, quer dizer, limitada às áreas rurais próximas. À exceção dos dois centros mais importantes, os outros 6 centros de 3.^a ordem localizam-se na periferia da região, contando, portanto, com a vantagem de estarem afastados de Pato Branco e Francisco Beltrão. Entre os fatores de diferenciação dos centros urbanos destaca-se a antiguidade relativa desses centros e os fatos decorrentes dessa situação.

B — A antiguidade dos centros como fator de diferenciação

Os numerosos centros urbanos do Sudoeste paranaense não se originaram concomitantemente. Como o povoamento verificou-se primeiramente na periferia oriental, centro-meridional e ocidental da região, aí apareceriam as sete primeiras sedes municipais, a saber: Pato Branco (7 195 habitantes, em 1960), Coronel Vivida (1 280), Chopin-

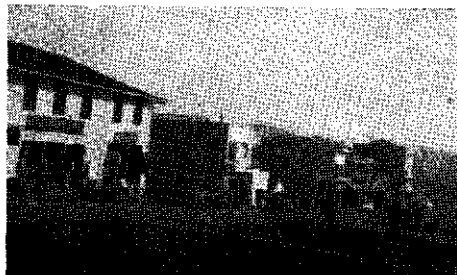


Foto 9 — Principal rua comercial da vila de Nova Prata, núcleo criado na década de 60 no município de Salto do Lontra. (Sudoeste Paranaense).

(Foto Setor de Geografia Urbana)

zinho (1 303), Francisco Beltrão (4 989), Capanema (2 383), Santo Antônio do Sudoeste (1 306) e Barracão (1 111). A exceção das duas primeiras, as cinco restantes constituem a quase totalidade dos centros de 3.^a ordem, sendo a exceção feita a Dois Vizinhos: a área de atuação desses centros coincide basicamente com suas antigas áreas municipais. Mas a diferenciação mais notável foi a de Pato Branco, que se destacou das demais como principal centro de distribuição de bens e serviços. Sua primazia regional se origina da antigüidade do atual núcleo na região, antigüidade que se fez acompanhar, até 1950, de uma posição vantajosa face à circulação e face à área mais densamente ocupada da região.

Em 1924, já aparecia, com o nome de Vila Nova, o embrião da atual cidade de Pato Branco. Surgiu em torno de algumas "bodegas" que realizavam a troca do produto valorizado da época, o mate, por bens de consumo como o açúcar, sal, tecidos, ferragens, bebidas e que-rosene. Como toda a população regional (da ordem de 6 000 habitantes, em 1920) (32), seus bodegueiros eram de origem luso-brasileira, caboclos, como foram genericamente conhecidos, provenientes dos campos de Palmas, Guarapuava, Vale do Rio do Peixe, e das áreas de campo e mata do planalto gaúcho (10). Além de Pato Branco, na década de 1920, existiam outros pequenos núcleos, que viviam também da troca daqueles produtos: Chopim (Chopinzinho) sede da antiga e inexpressiva colônia militar, Barracão, fronteiro aos núcleos de Dionísio Cerqueira (Santa Catarina) Bernardo de Irigoyen (Argentina), e Santo Antônio (Santo Antônio do Sudoeste) face ao núcleo argentino de San Antonio. Não deveria haver maior diferenciação entre esses núcleos, que viviam na dependência de centros extra-regionais, como aqueles dois em território argentino, Clevelândia, Palmas e União da Vitória—Pôrto União (10).

A diferenciação entre esses núcleos da região apareceria na década de 1930. Já então, não era mais o mate o produto valorizado. Essa diferenciação encontra uma de suas razões no fato de que o aumento de população que se verificou, se fez sobretudo em torno e nas proximidades de Pato Branco. Essa população era em parte constituída de luso-brasileiros, que viviam do novo produto valorizado na região, os suínos, que se criavam soltos no mato (sistema do "porco alçado") e eram semi-engordados na roça de milho (sistema da "safra") (10). Mas desde fins da década de 1920, a essa população "cabocla" veio se juntar outro contingente demográfico, étnica e socialmente diferente: colonos descendentes de italianos, provenientes da zona colonial italiana do Rio Grande do Sul, se localizaram na recém-estabelecida Colônia de Bom Retiro, cuja sede era em Pato Branco. Esses colonos viviam de uma economia de autoconsumo, com venda de excedentes, na qual o principal produto era o porco. O aumento da população (23 000 habitantes, em 1940) e da produção constituiu o principal fator, que possibilitou o crescimento e a diferenciação de Pato Branco, face aos demais núcleos. Em 1940 já possuía 1 024 habitantes, dispondo já da função de vila e ultrapassando em população a sede municipal, Clevelândia, que possuía 837 habitantes. Os demais núcleos, que não foram beneficiados com a proximidade de uma população de colonos, permaneceram estagnados: apenas Chopinzinho se constituía em vila, com uma população de 96 habitantes (33).

A essa, relativa, maior densidade de população em torno de Pato Branco, acrescenta-se o fato de que, desde a década de 1930, o aglomerado se constituía em ponto final de uma estrada carroçável proveniente de "Pôrto". Antes de terminar a década, Pato Branco era o ponto final da circulação rodoviária, ligando-se a União da Vitória —

Pôrto União por uma precária linha de ônibus. Vinculada ao "Pôrto", a vila de Pato Branco era, em 1940, o principal centro da região, comprando e distribuindo produtos em toda a região.

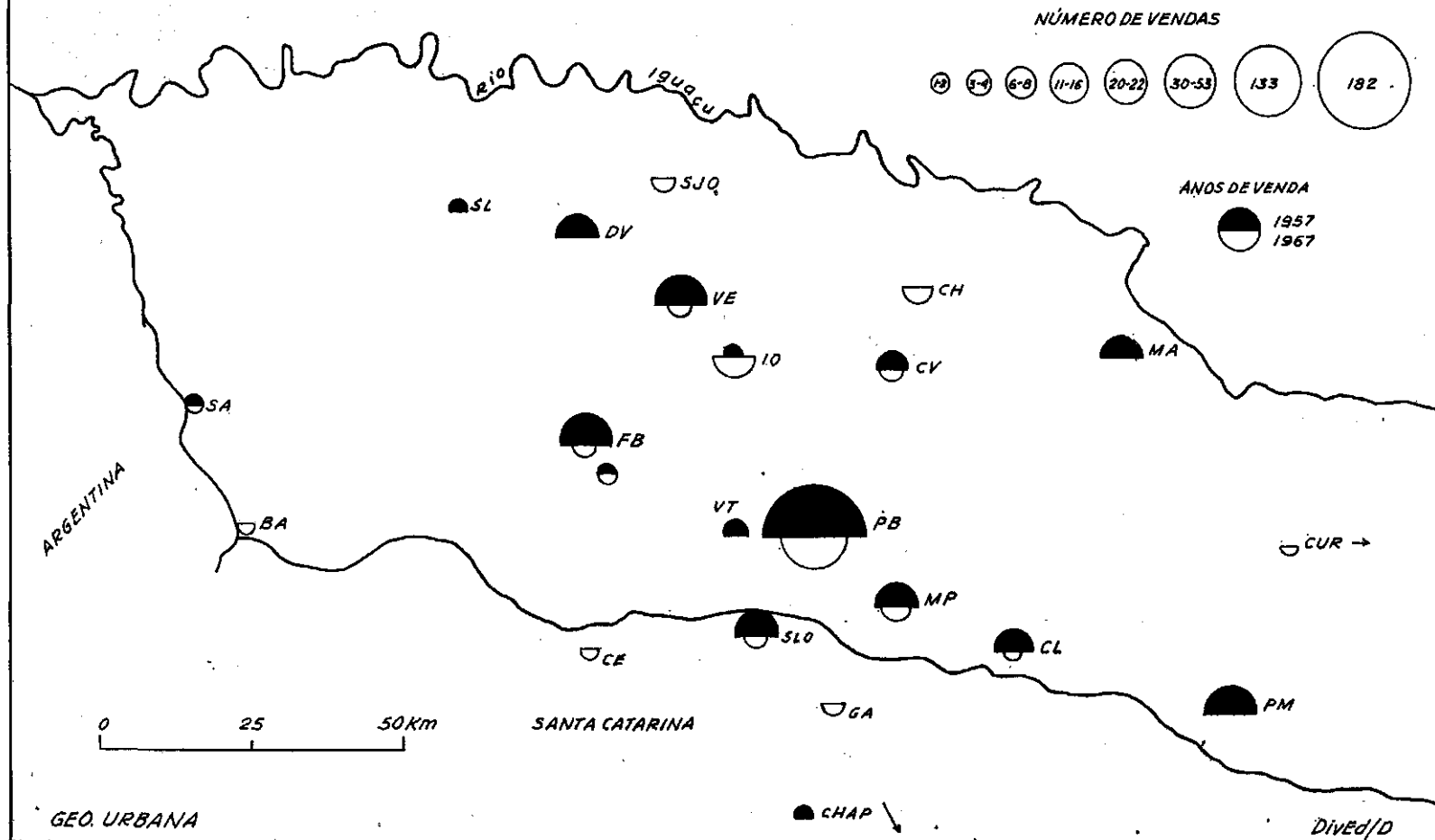
A partir de 1945, o povoamento da região com colonos sofreu notável expansão, iniciando-se, até 1950, o povoamento das áreas compreendidas pelos atuais municípios de Mariópolis, Vitorino, Francisco Beltrão, Eneas Marques e Coronel Vivida. "Bôca de sertão", Pato Branco era ponto final de linhas de ônibus provenientes das áreas de emigração; Nova Prata, Sarandi e Erechim, no Rio Grande do Sul; Joaçaba e Chapecó, em Santa Catarina, além da linha proveniente de "Pôrto". Da vila partiam ônibus para as áreas onde o povoamento tomava vulto, Marrecas (Francisco Beltrão) e Barro Preto (Coronel Vivida) (25:62). Em 1948, quando começavam a surgir os povoados de Mariópolis, Vitorino, Francisco Beltrão, Eneas Marques e Coronel Vivida, Pato Branco destacava-se nitidamente dos demais núcleos, possuindo firmas varejistas que distribuíam, entre outros artigos, máquina de costura, cofres, pneumáticos, aparelhos de rádio, feragens, etc. Possuía, ainda, entre outros estabelecimentos, uma torrefação de café, selaria, oficina mecânica, escritório de contabilidade, um recém-inaugurado hospital dotado de aparelho de raio X, e uma de suas firmas possuía uma filial em Marrecas (25:40-54).

Após 1950 e até 1955, quando o povoamento começou a se estender por toda a região, tendo surgido em decorrência sete sedes municipais, a cidade de Pato Branco (3 434 habitantes em 1950) (34) reforçou a sua posição de localidade central mais importante, adquirindo novas funções exclusivas: curso ginásial, estação de rádio e agência bancária.

Desde 1950, porém, a função de "bôca de sertão" tinha sido transferida para Francisco Beltrão que, progressivamente se transformou, no mais importante centro coletor da produção rural e forte rival de Pato Branco na distribuição de bens de consumo. Entretanto, a função regional de distribuição de Pato Branco ali permaneceria e se ampliaria. Alguns comerciantes ligados ao comércio colonial de compra e venda de produtos, ao perceberem que Pato Branco perdia aquela hegemonia para Francisco Beltrão, se especializaram. Contavam para isso com a existência de um mercado em ampliação, tanto quantitativa como qualitativamente, graças à melhoria do nível de vida dos colonos das áreas já ocupadas e à expansão do povoamento. É o caso, por exemplo, da firma O. N. Amadori & Cia Ltda., cuja origem remonta a fins da década de 1940, como firma de comércio colonial; em 1957, constituía-se em concessionário Ford. Também alguns comerciantes distribuidores, habituados a manterem contacto com o mercado consumidor, e vendo esse mercado se ampliar e ser conquistado por Francisco Beltrão, se especializaram; os contactos já estabelecidos com firmas de fora da região e a existência de certo capital acumulado, lhes garantiriam uma base para a especialização, já parcialmente garantida pela expansão do mercado.* Cita-se como exemplo a firma DIVECAR, cujas origens remontam a 1947, quando foi fundada uma oficina mecânica e comércio de autopeças: em 1959 transformou-se em concessionária Chevrolet. Tanto esta concessionária como a Ford constituíam, ainda em 1968, atributos funcionais exclusivos de Pato Branco. Sendo o principal cen-

* Alguns comerciantes que não se especializaram a ponto de distribuir com exclusividade na região um tipo de produto, instalaram filiais em Francisco Beltrão: A. Pozza (feragens, material de construção, etc.) Casa dos Retalhos (tecidos), Tartari & Palagi (eletrodomésticos), Vulcanizadora Tupi (pneumáticos e reparação), entre outros. Outras firmas instalaram filiais em outros centros, e aqueles que não se especializaram ou não instalaram filiais, tiveram a sua área de distribuição bastante reduzida, como é o caso da firma Dresch & Cia. (máquinas agrícolas em geral e eletrodomésticos): veja-se o Mapa n.º 34 a respeito.

ÁREA DE DISTRIBUIÇÃO DA FIRMA DRESCH & CIA. DE PATO BRANCO



tro de distribuição do Sudoeste, lá se estabeleceram com exclusividade na região, novas firmas de distribuição de bens e serviços (material dentário, em 1960, médicos de olhos, ouvido, nariz e garganta, em 1963, órgãos administrativos regionais de 1962 a 1967). Essa progressiva especialização de Pato Branco, iria, pouco a pouco, desligar o Sudoeste paranaense da órbita de influência de União da Vitória-Pôrto União, colocando-se sob a influência direta da metrópole regional, Curitiba.

A posição hierárquica de Pato Branco deve-se à capacidade de seus comerciantes em tirar proveito da situação que possuíam num passado próximo; ao perceberem mudanças na vida de relações se especializaram para sobreviverem ou para obterem maiores lucros, e desse modo, mantiveram para Pato Branco a posição de principal centro do Sudoeste. Mas deve-se também ao relativo prestígio que a cidade passou a desfrutar como centro de distribuição de bens e serviços, atraindo novos serviços. A diferenciação de Pato Branco dos demais núcleos encontra as suas bases, em última análise, na antigüidade do núcleo no Sudoeste paranaense, capaz, até então, de lhe fornecer uma primazia regional que não se coaduna com a sua atual posição quase excêntrica face à região.*

* * *

O que se deve ressaltar agora é o fato de que, sendo o Sudoeste paranaense uma região de ocupação recente, já se verifica o aparecimento de uma rede de localidades centrais, como categorias hierárquicas bem definidas. Não existem estudos comparativos sobre o equipamento funcional das diferentes categorias hierárquicas de centros, para diferentes regiões do país, mas segundo o já citado estudo sobre centralidade (8) é provável que o equipamento funcional dos centros do Sudoeste paranaense seja menos desenvolvido que aqueles dos centros de mesmo grau de importância regional, em outras áreas do país, assim como é a população de Pato Branco (cerca de 9 000 habitantes, em 1964). Mas se isto é verdade, deve-se seguramente ao caráter recente da rede de centros, que se formou numa região, onde assim mesmo o nível de consumo já possibilitou num curto prazo uma forte diferenciação entre os centros.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

NUMA REGIÃO colonial de povoamento recente como o Sudoeste paranaense, as relações entre cidade e região se estabelecem basicamente em função da coleta e expedição dos produtos agrícolas e da distribuição de bens e serviços. Quanto aos outros possíveis tipos de relações, as cidades

* É de se notar que muitas das capitais regionais brasileiras possuem uma posição excêntrica face à sua região. Tal fenômeno, que gera uma área de influência na forma de "cometa", é particularmente freqüente nas áreas de povoamento recente ou relativamente recente, como por exemplo, o Oeste Paulista.

desempenham pequeno ou inexpressivo papel. Mas a característica fundamental da região aparece novamente como elemento gerador dos modos como se realiza a comercialização dos produtos agrícolas e a distribuição de produtos industriais e serviços. E é, em grande parte, através do mecanismo de comercialização dos produtos agrícolas, que o caráter colonial e recente do Sudoeste transparece nas relações regionais e com o mundo extra-regional, definindo o papel de dominação das cidades regionais sobre o campo, a subordinação daquelas face ao mundo extra-regional. Subordinação acentuada, que aparece também nas transações grossistas relativas à distribuição, e que se deve o caráter recente da região. Mas a existência de uma rede hierarquizada de localidades centrais aparece como consequência de ser o Sudoeste uma região de pequenos proprietários rurais independentes.

São estes tipos de relações exclusivos do Sudoeste paranaense? Que diferenças existem nas relações entre cidade e região nas áreas coloniais de povoamento antigo? Como serão as relações cidade e região no Sudoeste paranaense daqui a 25 e 50 anos, quando o caráter muito recente da ocupação e tôdas as consequências decorrentes tiverem desaparecido? Tôdas essas questões estão dentro da linha de conhecimento das relações cidade e região e suscitarão, sem dúvida, uma melhor compreensão da vida regional no país.

QUADRO ANEXO N.º 1

Lugar de Nascimento dos Eleitores de Alguns Municípios do Sudoeste Paranaense.

MUNICÍPIOS DO SUDOESTE	% dos títulos eleitorais levantados (*)	SEGUNDO AS ZONAS DE EMIGRAÇÃO — %									
		Rio Grande do Sul					Santa Catarina		Paraná		Outras Zonas (10)
		Alto Uruguai Erechim (1)	Alto Uruguai S. Rosa (2)	Colonial Antiga Italiana (3)	Colonial Antiga Alemã (4)	Planalto Médio (5)	Vale do Rio do Peixe (6)	Sul (7)	Sudoeste (8)	Campos de Palmas (9)	
Pato Branco Cidade e periferia..	30,0	21,0	0,6	14,8	3,4	8,0	8,8	3,3	13,1	7,2	19,8
São Jorge do Oeste Município.....	7,1	20,6	—	6,2	6,9	8,7	21,3	0,6	6,9	6,9	21,9
Coronel Vivida Município.....	8,7	23,0	1,3	6,8	2,0	6,3	21,9	2,9	9,2	14,6	12,0
Vitorino Município.....	5,5	14,9	—	6,5	2,8	13,0	6,5	5,6	26,8	0,2	23,7
Francisco Beltrão Município.....	6,4	18,3	0,5	9,5	5,3	13,6	9,2	7,0	3,6	7,9	25,1
Dois Vizinhos Município.....	7,4	38,2	0,2	4,3	3,6	7,9	9,4	12,8	6,3	6,1	11,2
Salto do Lontra Município.....	7,6	16,9	0,5	3,3	0,7	7,6	9,2	18,4	6,4	4,2	32,7
Barracão Município.....	8,6	16,3	7,0	8,5	6,2	35,7	3,5	—	4,6	3,1	15,1
Planalto Município.....	8,6	3,4	38,6	2,2	15,5	23,6	1,5	2,6	0,8	1,8	10,0

FONTE: Fôlhas de Votação dos Cartórios Eleitorais — Dados de 1968.

QUADRO ANEXO N.º 1 (cont.)

MUNICÍPIOS DO SUDESTE	Rio Grande do Sul	Santa Catarina	Paraná
Pato Branco Cidade e periferia.....	51,0	21,0	26,0
São Jorge do Oeste Município.....	43,6	42,6	13,8
Coronel Vivida Município.....	40,2	32,9	26,4
Vitorino Município.....	38,3	29,0	32,7
Francisco Beltrão Município.....	48,4	33,6	16,0
Dois Vizinhos Município.....	56,4	29,0	14,4
Salto do Lontra Município.....	31,8	54,9	12,6
Barracão Município.....	78,7	12,0	8,1
Planalto Município.....	88,9	6,7	3,1

FONTE Fôlhas de Votação dos Cartórios Eleitorais — Dados de 1968.

Observações:

- * A exceção de Pato Branco a sondagem foi de 10% sobre o total de eleitores. Como havia muitas indicações deficientes, o percentual baixou para os resultados que se observa.
- 1 Compreende os seguintes municípios, conforme a malha municipal de 1960: Irai, Constantina, Sarandi, Campinas do Sul, Getúlio Vargas, Viadutos, Gaurama, Erechim, S. Valentim, Marcelino Ramos, Aratiba, Erval Grande, Nonoai, Machadinho, S. José do Ouro, Sananduva, Lagoa Vermelha e Tapejara.
- 2 Compreende os municípios de: Pôrto Lucena, Sto. Cristo, S. Rosa, Tuparendi, Três de Maio, Tucunduva, Horizontina, Criciúmal, Humaitá, Três Passos, Tenente Portela, Frederico Westphalen e Seberí.
- 3 Compreende os municípios de: Caxias do Sul, Flôres da Cunha, Antônio Prado, Carlos Barbosa, Garibaldi, Bento Gonçalves, Muçum, Veranópolis, Nova Prata, Guaporé, Casca, Marau, Encantado, Arvorezinha.
- 4 Compreende os municípios de: Roca Sales, Arroio do Meio, Lajeado, Estrêla, Venâncio Aires, Sta. Cruz do Sul, Vera Cruz, Montenegro, Feliz, S. Sebastião do Cai, Nova Petrópolis, Três Coroas, Taquara, Rolante, Santo Antônio da Patrulha, Sapiiranga, Campo Bom, Dois Irmãos, Estância Velha, Nôvo Hamburgo, São Leopoldo, Osório, Tôrres, Sobradinho, Canela e Gramado.
- 5 Compreende os municípios de: Passo Fundo, Carazinho, Soledade, Espumoso, Chapada, Palmeira das Missões, Sta. Barbara do Sul, Ibirubá, Tapera, Não-Me-Toque.
- 6 Compreende todos os municípios da Zona Fisiográfica do mesmo nome em 1960.
- 7 Compreende todos os municípios da Zona Fisiográfica de Laguna em 1960.
- 8 Compreende os 24 municípios definidos no presente trabalho.
- 9 Compreende os municípios de Palmas, Clevelândia e Mangueirinha.
- 10 Compreende o restante do País, mas, via de regra, abrange zonas do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina.

QUADRO ANEXO N.º 2

Produção e Comercialização: "Cereais".

Em média cada propriedade rural produz, consome e comercializa:

PRODUTOS	MUNICÍPIOS	Área média cultivada (ha)	Rendimento médio (sacos/ha)	Produção média (sacos/ha)	Consumo médio (sacos)	Produção comercializada em média (sacos)
Feijão	P. Branco	2,14	11	23	7	16
	F. Beltrão.....	1,83	14	26	5	21
	D. Vizinhos.....	1,99	18	36	9	27
Soja	P. Branco.....	1,40	5	7	3	4
	F. Beltrão.....	1,20	10	12	7	5
	D. Vizinhos.....	2,30	11	25	7	18
Trigo	P. Branco.....	2,40	10	24	17	7
	F. Beltrão.....	2,16	13	28	15	13
	D. Vizinhos.....	1,60	16	26	14	12
Milho	P. Branco.....	7,90	36	284	227	57
	F. Beltrão.....	5,10	34	173	145	28
	D. Vizinhos.....	5,00	36	180	128	52

FONTE: Dados Brutos dos Escritórios Locais da ACARPA — 1966-1968.

OBSERVAÇÃO: Não se considerou no rendimento a parte relativa à perda por pragas, de modo que se trata de um rendimento pouco superior à realidade.

QUADRO ANEXO N.º 3

Abastecimento de Sal, Através da Compra Direta como Frete de Retorno de Diversas Firms Comerciais Expedidoras-Distribuidoras do Sudoeste Paranaense.

FIRMAS	Local (1)	Produtos principais expedidos	Principais centros reexpedidores	Firmas onde se abastece em sal	Centro abastecedor (2)
Empório Baixada Ltda.	PB	arroz	Rio	V. atacadistas	Rio
A. Salvatti e Cia.	FB	feijão/soja	Curitiba	Fil. S. A. I. R. F. Matarazzo	Curitiba
Comercial Lopes Ltda.	FB	feijão soja	Curitiba	Emilio Romani e Cia. S/A Fil. S. A. A. I., R. F. Mararazzo	Curitiba
Irmãos Faust e Cia. Ltda.	FB	soja feijão milho	Curitiba	Fil. S. A. I. R. F. Matarazzo Emilio Romani e Cia. S/A	Curitiba
Floriano Penso	FB	suíno feijão/milho	Curitiba	Fil. S. A. I. R. F. Matarazzo	Curitiba
Irmãos Franciosi e Cia. Ltda.	IO	suínos feijão soja	SP/CT P. Grossa	V. atacadistas Emilio Romani e Cia. S/A	SP/P. Grossa Curitiba
Paggi e Cia. Ltda.	VE	feijão soja	Curitiba São Paulo	Distribuidora de Sal e Açúcar	S. Paulo

QUADRO ANEXO N.º 3 (cont.)

FIRMAS	Local (1)	Produtos principais expedidos	Principais centros reexpedidores	Firmas onde se abastece em sal	Centro abastecedor (2)
Paggi e Cia. Ltda.		suínos	Rio	Emílio Romani e Cia. S/A	Curitiba
				Irmãos Giacomassi (Atac.)	
Com. Ind. Piassa Ltda.	RN	feijão milho	São Paulo Curitiba	Fil. S. A. I. R. F. Matarazzo	São Paulo
		soja suínos	Rio	Emílio Romani e Cia. S/A	Curitiba
Deconto Titon e Cia. Ltda.	SF	feijão, milho, suínos,	SP/CT. P. Grossa	V. Atacadistas	São Paulo
Irmãos Bisolo e Cia. Ltda.	EM	feijão, milho, soja	CT/SP/RIO P. Alegre	V. Atacadistas	PA/SP/RIO Canoas
Frizon e Cia. Ltda.	SL	feijão, milho, soja	Curitiba Rio	V. Atacadistas	São Paulo
Irmãos Santolin e Cia. Ltda.	AM	feijão, milho, soja, suínos	Curitiba São Paulo	Fil. S. A. I. R. F. Matarazzo	São Paulo
Exp. Cereais Paranaense S/A	PL	feijão, milho, soja	Curitiba Pôrto Alegre	Fil. S. A. I. R. F. Matarazzo	Curitiba
Luiz Basso	VT	suínos, milho, feijão	CT/SP Itajaí	Emílio Romani e Cia. S/A	Itajaí
IR. Zenatti Cruz e Cia. Ltda.	BA	milho, feijão, suínos, soja	CT/SP/Rio Pôrto Alegre	V. Atacadistas	SP/Rio Pôrto Alegre
Comércio e Indústria Guareschi Ltda.	BA	milho, soja, feijão	CT/SP/diversos centros	Fil. S. A. I. R. F. Matarazzo	S/P Antonina
		suínos	R.G.S.	V. Atacadistas	Pôrto Alegre

1 SL — Salto do Lontra; AM — Ampère; BA — Barracão.

2 SP — São Paulo; CT — Curitiba; R.G.S. — Rio G. do Sul.
PA — Pôrto Alegre.

QUADRO ANEXO N.º 4

Abastecimento de Açúcar, Através da Compra Direta, como Frete de Retorno de Diversas Firms Comerciais Expedidoras-Distribuidoras do Sudoeste Paranaense.

FIRMAS	Local (1)	Produtos principais expedidos	Principais centros reexpedidores	Firmas onde se abastece em açúcar	Centro abastecedor (2)
O. Slonski e Cia. Ltda.	PB	arroz, feijão milho	Curitiba SP/Rio	Emílio Romani e Cia. S/A	Curitiba
Empório Baixada Ltda.	PB	arroz	Rio	várias usinas	Piracicaba
A. Salvatti e Cia.	FB	feijão	Curitiba	V. atacadistas	São Paulo
		soja		Emílio Romani e Cia. S/A	Curitiba
Irmãos Faust e Cia. Ltda.	FB	soja feijão	Curitiba	C. C. P. A. A. (3) de São Paulo	São Paulo
		milho		V. atacadistas	

QUADRO ANEXO N.º 4 (cont.)

FIRMAS	Local (1)	Produtos principais expedidos	Principais centros reexpedidores	Firmas onde se abastece em açúcar	Centro abastecedor (2)
Casa Oeste Real	MP	soja	Curitiba	Emilio Romani e Cia. S/A	Curitiba
Luiz Basso	VT	suínos/milho, feijão	CT/SP Itajaí	V. atacadistas	São Paulo
Irs. Franciosi e Cia. Ltda.	IO	suínos/soja, feijão	Ponta Grossa SP/CT	Cia. União dos Refinadores	São Paulo
Paggi e Cia. Ltda.	VE	feijão soja suínos	Curitiba São Paulo Rio	Irs. Malucelli (atacad.) Distr. de Sal e Açúcar (atacad.)	Curitiba São Paulo
Com. e Ind. Piassa Ltda.	RN	feijão milho soja suínos	São Paulo Curitiba Rio	V. atacadistas Emilio Romani e Cia. S/A Irs. Malucelli	São Paulo Curitiba
Deconto, Titon Cia. Ltda.	SF	feijão/milho, suínos	SF/CT Ponta Grossa	vários atacadistas	São Paulo
Irmãos Bisolo e Cia. Ltda.	EM	feijão milho suínos soja	Curitiba São Paulo Rio Pôrto Alegre	Usina Açúcar S. Francisco S/A Cia. União dos Refinadores	Elias Fausto São Paulo São Paulo
Frison e Cia. Ltda.	SL	feijão/milho, soja	Curitiba Rio	V. Atacadistas	São Paulo
Sartori S/A Com. Ind. e Exportação de Cereais	SI	suínos feijão milho	Ponta Grossa Curitiba	vários atacadistas	São Paulo Curitiba
IRS Santolin e Cia. Ltda.	AM	feijão/milho, soja/suínos	Curitiba São Paulo	Cia. União dos Refinadores	São Paulo
A. Mantiqueira Ind. e Com. Ltda.	RE	feijão soja	Curitiba	Irs. Malucelli (Atacad.)	Curitiba
Exp. Cereais Paranaense S/A	PL	feijão/soja, milho	Curitiba Pôrto Alegre	Cia. Paranaense de Representações	Curitiba
IRS Zenatti Cruz e Cia. Ltda.	BA	milho/feijão, suínos/soja	CT/SP/Rio Pôrto Alegre	V. atacadistas	São Paulo
Comércio e Indústria Guerreschi Ltda.	BA	feijão soja milho suínos	Curitiba São Paulo diversos centros do R.G.S.	Irs. Giacomasi e Cia. Ltda. Usina Açucareira da Serra S/A C. C. P. A. A. V. atacadistas	Curitiba Ibaté São Paulo São Paulo

- 1 PB — Pato Branco; VT — Vitorino; RN — Renascença.
 FB — F. Beltrão; IO — Itaperaja D'Oeste; VE — Verê.
 MP — Mariópolis; SF — Salgado Filho; AM — Ampère.
 EM — Eneas Marques; SL — Salto do Lontra; RE — Realeza.
 SI — Sta. Isabel D'oeste; PL — Planalto; BA — Barracão.
- 2 CT — Curitiba; SP — São Paulo; R.G.S. — Rio G. do Sul.
- 3 C.C.P.A.A. de São Paulo — Cooperativa Central de Produtores de Açúcar e Alcool de São Paulo.

QUADRO ANEXO N.º 5

Centros Abastecedores e Modos de Renovação do Estoque dos Comerciantes Expedidores-Distribuidores do Sudoeste Paranaense.

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (2)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)		
S Ã O P A U L O	86	São Paulo	82	São Paulo	82	C. D.	61	Açúcar	17		
								Tecidos	13		
								Sal	9		
								Confecções	9		
								Pr. Aliment.	6		
								Ferragens	3		
								Calçados	3		
								Café	1		
						V. F.	13	Pr. Aliment.	7		
								Tecidos	2		
								Confecções	2		
								Ferragens	2		
						V. AT.	8	Tecidos	6		
								Confecções	2		
						Interior do Estado	4	Americana	1		
								Capivari	1		
Piracicaba	1										
Taubaté	1										
P A R A N Ã	124	Curitiba,	73	Curitiba	73	C. D.	30	Açúcar	13		
								Sal	9		
								Pr. Aliment.	8		
								Ferragens	1		
								V. FH. E.	26	Pr. Aliment.	14
										Calçados	7
										Sal	4
										Tecidos	1
								V. F.	7	Ferragens	5
										Pr. Aliment.	1
										Confecções	1
								V. Repr.	5	Pr. Aliment.	3
										Confecções	2
								V. AT.	3	Açúcar	1
										Sal	1
										Ferragens	1
V. Fil. Coop.	1	Açúcar	1								
P O N T A G R O S S A	21	Ponta Grossa	21	Ponta Grossa	21	V. AT.	12	Tecidos	8		
								Confecções	4		
						C. D.	5	Sal	2		
								Açúcar	1		
								Tecidos	1		

QUADRO ANEXO N.º 5 (cont.)

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (2)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)							
P A R A N Á								Pr. Aliment.	1							
								V. F.	2	Calçados	1					
										Pr. Aliment.	1					
								V. A. F.	2	Café	2					
								Sudoeste	15	F. Beltrão	9	V. A. F.	9	Café	9	
										P. Branco	6	V. A. F.	5	Café	5	
												C. D.	1	Açúcar	1	
								Clevelândia	6	Clevelândia	6	V. A. F.	6	Café	6	
								Cascavel	3	Cascavel	3	V. A. F.	2	Café	2	
												V. AT.	1	Açúcar	1	
								Demais áreas	6		Maringá	3	V. AT.	3	Açúcar	1
															Sal	1
															Pr. Aliment.	1
															Guarapuava	1
Lar. do Sul	1	V. A. F.	1	Café	1											
Morretes	1	C. D.	1	Sal	1											
S A N T A C A T A R I N A	56	Vale do Itajaí e Zona de Joinville	42	Blumenau	17	V. F.	15	Confeções	15							
								V. AT.	2	Tecidos	1					
										Pr. Aliment.	1					
				Brusque	12	V. F.	12	Tecidos	70							
								Confeções	5							
				Gaspar	5	V. F.	5	Tecidos	4							
								Confeções	0							
				Joinville	3	V. F.	3	Confeções	5							
								Ferragens	1							
				Jaraguá do Sul	2	V. F.	2	Confeções	1							
								Calçados	1							
				Rio do Sul	1	V. F.	1	Confeções	1							
				Timbó	1	V. F.	1	Confeções	1							
				Itajaí	1	C. D.	1	Sal	1							
		Oeste e Vale do Rio do Peixe	9			Joaçaba	3	V. AT.	3	Ferragens	2					
										Pr. Aliment.	1					
						Chapecó	2	V. AT.	2	Tecidos	1					
										Confeções	1					
						Concórdia	1	V. F.	1	Pr. Aliment.	1					
						Caçador	1	V. F.	1	Pr. Aliment.	1					
Videira	1					V. A. F.	1	Café	1							
S. J. Cedro	1	C. D.	0	Ferragens	1											

QUADRO ANEXO N.º 5 (cont.)

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (1)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (1)
R I O G R A N D E D O S U L		Demais áreas	5	Criciúma	2	V. F.	2	Confeccões	2
				P. União	2	V. A. F.		Café	2
				Mafra	1	V. AT.	1	Tecidos	1
	79	Zona Colo- nial An- tiga	34	Nôvo Hamburgo	14	V. F.	14	Calçados	14
				Carlos Barbosa	7	V. F.	7	Ferragens	7
				Estrêla	3	V. F.	3	Calçados	3
				Rolante	3	V. F.	3	Ferragens	3
				Campo Bom	2	V. F.	2	Calçados	2
				Caxias do Sul	1	V. F.	1	Confeccões	1
				Cruzeiro do do Sul	1	V. F.	1	Ferragens	1
				Sapiranga	1	V. F.	1	Calçados	1
				S. Leopoldo	1	V. F.	1	Calçados	1
				Taquara	1	V. F.	1	Calçados	1
				Pôrto Alegre	33	P. Alegre	32	V. F.	21
	Pr. Aliment.	2							
	Confeccões	1							
	C. D.	6	Sal						
	V. AT.	5	Tecidos				3		
			Confeccões				1		
			Ferragens				1		
Canoas			1				C. D.	1	Sal
Alto Uruguai	8	Erechim	8	V. F.	4	Confeccões	2		
						Ferragens	1		
						Calçados	1		
			V. AT.	3	Calçados	2			
					Confeccões	1			
					C. D.	1	Pr. Aliment.	1	
Demais áreas	4		Carazinho	1	V. AT.	1	Confeccões	1	
			Panambi	1	V. F.	1	Ferragens	1	
			Pelotas	1	V. AT.	1	Tecidos	1	
			R. Grande	1	V. F.	1	Pr. Aliment.	1	

QUADRO ANEXO N.º 5 (cont.)

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (1)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)
Guanabara	8	Rio	8			V. AT.	3	Tecidos	3
						C. D.	3	Sal	3
						V. F.	2	Confecções	1
								Tecidos	1
Minas Gerais	2	Zona da Mata	2	Miraf	2	V. F.	2	Tecidos	2
Estado do Rio	1	Baixada	1	Cabo Frio	1	C. D.	1	Sal	1

- Dados coletados com base em inquéritos realizados em 30 firmas comerciais localizadas em todos os municípios do Sudoeste Paranaense, as quais forneceram 356 indicações sobre o abastecimento em 8 produtos básicos.
- N. I. — Número de indicações obtidas sobre a renovação do estoque das firmas inquiridas.
- Modos de renovação de estoque:
V. Fil. Coop. — Viajante filial de cooperativa.
C. D. — Compra direta.
V. F. — Viajante de fábrica.
V. AT. — Viajante de atacadista.
V. Repr. — Viajante de representante.
V. A. F. — Venda ambulante de fábrica.
- Produtos industrializados mais freqüentemente consumidos pela clientela do comerciante expedidor—distribuidor do SW Paranaense: açúcar, sal, tecidos, confecções, ferragens, calçados, produtos alimentícios (enlatados em geral) e café torrado.

QUADRO ANEXO N.º 6

Centros Abastecedores e Modos de Renovação do Estoque dos Comerciantes Exclusivamente Distribuidores do Sudoeste Paranaense.

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (2)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)
S Ã O P A U L O	238	São Paulo	223	São Paulo	212	V. F.	140	ED	29
								UD	28
								MC/ME	24
								ARE	18
								CF/TE/CO/AP	17
								PAC	16
								PRF	8
						C. D.	50	CF/TE/CO/AP	29
								UD	11
								PAC	6
								MC/ME	7
								ED	2
						V. AT.	17	ARE	7
								CF/TE/CO/AP	6
								PAC	3
								MC/ME	1
V. Fil. F.	4	PRF	4						

QUADRO ANEXO N.º 6 (cont.)

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (2)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)						
S Ã O P A U L O				S. B. do Campo	7	A. M.	1	CF/TE/CO/AP	1						
						C. D.	6	PAC	6						
						V. F.	1	BE	1						
				S. Caetano do Sul	2	V. F.	2	UD	1						
								MC/ME	1						
				Guarulhos	2	V. F.	2	UD	1						
								PAC	1						
				Interior do Estado	15	Campinas	8	V. F.	8	UD	6				
										CF/TE/CO/AP	2				
										Jundiaí	1	V. F.	1	MC/ME	1
										Limeira	1	V. F.	1	ARE	1
										M. Guaçu	1	V. F.	1	MC/ME	1
										S. José dos Campos	1	V. F.	1	ARE	1
										Bauru	1	V. F.	1	CE/TE/CO/AP	1
										Franca	1	V. F.	1	CE/TE/CO/AP	1
São José do Rio Preto	1	V. F.	1	UD	1										
P A R A N Ã	182	Curitiba	139	Curitiba	139	V. Fil. F.	51	ED	15						
								PRF	13						
								CF/TE/CO/AP	10						
								MC/ME	4						
								UD	3						
								PAC	3						
								G	3						
								V. F.	30	UD	17				
								ED		6					
								BE		3					
						PRF	2								
						MC/ME	1								
						ARE	1								
						C. D.	21	GA/LU		6					
								ED		4					
								PAC	4						
								MC/ME	3						
								CF/TE/CO/AP	2						
G/CI	2														
V. AT.	13	MC/ME	4												
		CF/TE/CO/AP	4												
		PAC	4												
		GA/LU	1												
V. REPR.	13	ED	12												
		ARE	1												

QUADRO ANEXO N.º 6 (cont.)

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (2)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)						
P A R A N Á		Sudoeste	16	P. Branco	12	V. DP. E.	7	PRF	5						
								BE	2						
						V. DP. AT.	4	GA/LU	4						
						C. D.	8	ED	3						
								CF/TE/CO/AP	2						
								PRF	2						
								PAC	1						
						V. AT.	3	PRF	3						
						V. DP. E.	1	CI	1						
						V. AT.	2	CF/TE/CO/AP	1						
				PRF	1										
		V. D.	1	MC/ME	1										
		V. A. F.	1	BE	1										
		Oeste	9	Cascavel	8	V. AT.	7	BE	7						
						V. F.	1	BE	1						
		Demais áreas		Medianeira	1	A. M.	1	CF/TE/CO/AP	1						
						C. Largo	6	V. F.	6	UD	4				
						ARE	2								
				P. Grossa	3	V. A.T	2	CF/TE/CO/AP	2						
						V. F.	1	UD							
				Clevelândia	2	V. F. C. D.	1 1	CF/TE/CO/AP UD	1 1						
				Paranaguá	2	C. D.	2	GA/LU	2						
				Londrina	1	V. F.	1	PRF	1						
C. Proópio	1			V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1								
Palmas	1			A. N.	1	UD	1								
Contendas	1	V. F.	1	MC/ME	1										
R. B. Sul	1	C. D.	1	MC/ME	1										
S A N T A C A T A R I N A	46	Vale do Ita- já	35	Joinville	13	V. F.	13	CF/TE/CO/AP	6						
								ED	4						
								MC/ME	1						
								PAC/PRF	2						
								Zona de Jo- inville		Rio do Sul	7	V. F.	7	M D	5
														MC/ME	1
		ARE	1												
		Blumenau	4	V.F	3	ARE	2								
						UD	1								
				V. AT.	1	PAC	1								
		Jaraguá do Sul	3	B. F.	3	MC/ME	1								
						ED	1								
						PAC	1								
Timbó	3	V. T.	3	CF/TE/CO/AP	1										
				ARE	2										
São Bento do Sul	2	V. F.	2	UD	1										

QUADRO ANEXO N.º 6 (cont.)

ESTADO	N. I. (2)	Área	N. I. (2)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)												
S A N T A C A T A R I N A								ARE	11												
				Gaspar	1	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1												
				Brusque	1	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1												
				Itajaí	1	A. AT	1	ARE	1												
		Oeste e Vale do Rio do Peixe	5			Caçador	2	V. F.	2	UD	1										
										CF/TE/CO/AP	1										
						Joaçaba	1	V. F.	1	MC/ME	1										
						Capinzal	1	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1										
						S. M. Oeste	1	V. DP. F.	1	PRF	1										
		Demais áreas	6			P. União	1	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1										
						Mafra	1	V. AT.	1	CF/TE/CO/AP	1										
						Curitibanos	1	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1										
						Tubarão	1	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1										
						Imbituba	1	V. F.	1	MC/ME	1										
		R I O G R A N D E D O S U L	130	P. Alegre	79	P. Alegre	79	V. F.	66	CF/TE/CO/AP	17										
UD	15																				
MC/ME	11																				
ED	9																				
PRF	7																				
PAC	5																				
ARE	1																				
BE	1																				
V. AT.	7									ARE	5										
										UD	1										
			MC/ME	1																	
									C. D.	5	PRF	2									
											MC/ME	1									
											ED	1									
											CF/TE/CO/AP	1									
											V. FH. F.	1	UD	1							
									130	Zona Colo- nial An- tiga	41	Caxias do Sul	16	V. F.	16		CF/TE/CO/AP	7			
																	UD	5			
																	ARE	4			
																	Nôvo Ham- burgo	12	V. F.	10	CF/TE/CO/AP
																		PRF	1		
		C. D.	2	CF/TE/CO/AP	2																
				CF/TE/CO/AP	2																
		São Leopoldo	2	V. F.	2	PAC	1														
		Sapiranga	2	V. F.	2	CF/TE/CO/AP	2														
		Farroupilha	2	V. F.	2	CF/TE/CO/AP	2														
		Bento Gon- çalves	2	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1														
				V. AT.	1	BE	1														

ESTADO	N. I.	Área	N. I. (2)	Centro	N. I. (2)	Modo R. (3)	N. I. (2)	Produtos (4)	N. I. (2)				
G U A R A N B A R A		Alto Uru- guai	10	Veranópolis	2	V. F.	2	ARE	2				
				Estréla	1	V. F.	1	CF/TE/CO/AP	1				
				Sta. Cruz do Sul	1	A. M.	1	CI	1				
				Lajeado	1	V. F.	1	ED	1				
				Erechim	9	V. F.	4	ED	2				
										CF/TE/CO/AP	2		
										V. AT.	5	CF/TE/CO/AP	2
										PAC	2		
										BE	1		
				R I O D E J A N E I R O		Rio de Ja- neiro	19	M. Ramos	1	V. F.	1	ED	1
Rio de Janeiro	19	V. F.	10					PRF	4				
										UD	3		
										MC/ME	1		
										PAC	1		
										BE	1		
										V. AT.	5	ARE	5
C. D.	4	PRF	4										
Rio de Janeiro	1	Serrana	1	Petrópolis	1	V. F.	1	ARE	1				
Pernambuco	1	Recife	1	Recife	1	V. F.	1	ED	1				

1 Dados coletados com base em inquéritos realizados em 66 firmas comerciais, localizadas em todos os Municípios do Sudoeste Paranaense, as quais forneceram 633 indicações sobre o abastecimento em 11 produtos típicos do comércio exclusivamente distribuidor Regional.

2 N. I. — Número de indicações obtidas sobre a renovação do estoque das firmas inquiridas.

3 Modos de renovação de estoque:

V. Fil. F. — Viajante de Filial de Fábrica.
V. Repr. — Viajante de representante.
V. DP. F. — Viajante de Depósito de Fábrica.
V. A. F. — Venda ambulante de fábrica.
V. F. — Viajante de Fábrica.
V. AT. — Viajante de Atacadista.
C. D. — Compra Direta.
A. M. — Abastecimento pela Matriz.
V. DP. AT. — Viajante de Depósito Atacadista.

4 Produtos Industrializados Considerados Típicos do Comércio Exclusivamente Distribuidor do Sudoeste Paranaense:

UD — Utilidades Domésticas.
MC/ME — Material de Construção e Material Elétrico.
ED — Eletrodomésticos.
SF/TE/CO/AP — Confecções, Tecidos, Calçados, Armarinhos.
PRF — Produtos Farmacêuticos.
PAG — Peças e Acessórios para Veículos.
GA/LU — Gasolina e Lubrificantes.
G — Gás Engarrafado.
BE — Bebidas.
CI — Cigarros.

QUADRO ANEXO N.º 7

Crédito Concedido para a Agricultura e Pecuária pela Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (CREAI) do Banco do Brasil S.A. em Algumas Cidades do Paraná.

MUNICÍPIOS	NÚMERO DE FINANCIAMENTOS			VALOR EM NCr\$			VALOR MÉDIO DE FINANCIAMENTOS 1968 (NCr\$)
	1966	1967	1968	1966	1967	1968	
Pato Branco.....	1 527	1 469	2 395	998 895	1 203 039	2 866 512	1 196
Francisco Beltrão.....	1 440	2 640	2 398	791 802	1 986 559	2 330 986	972
Cascavel.....	1 217	1 281	876	1 945 756	1 708 191	1 566 245	1 787
Toledo.....	529	536	708	878 394	887 571	1 022 264	1 448
União da Vitória.....	2 603	2 397	2 428	1 262 452	1 529 731	2 181 077	898
Palmas.....	203	224	409	187 367	315 302	893 450	2 184
Castro.....	1 277	1 286	1 182	4 843 221	7 201 787	4 687 744	3 965
Guarapuava.....	1 140	1 550	1 518	3 229 877	7 979 585	8 346 707	5 498
Maringá.....	921	1 696	1 571	2 484 777	5 307 362	11 615 942	7 393
Apucarana.....	1 628	2 438	2 653	2 798 793	5 481 537	5 711 111	2 152
Nova Esperança.....	1 583	1 758	1 628	3 231 286	4 778 835	6 746 167	4 143
Umuarama.....	1 806	1 801	1 607	1 957 772	6 116 046	4 749 024	2 955

FONTE: Banco do Brasil S/A (CREAI).

QUADRO ANEXO N.º 8

Sudoeste do Paraná: Financiamento da Produção Agrícola pelo Banco do Brasil S.A. (CREAI).

PRODUTOS	MUNICÍPIO	ÁREA FINANCIADA (ha)			NÚMERO DE FINANCIAMENTOS			VALOR DO FINANCIAMENTO 1968 (NCr\$)	VALOR MÉDIO DO FINANCIAMENTO 1968 (NCr\$)	VALOR MÉDIO DO FINANCIAMENTO COM RELAÇÃO AO MAIOR SALÁRIO MÍNIMO REGIONAL
		1966	1967	1968	1966	1967	1968			
Arroz.....	P. Branco	97	105	213	5	16	11	20 041	1 821	15,5
	F. Beltrão	12	12	33	2	2	8	2 240	280	2,4
Feijão.....	P. Branco	102	6	—	18	2	—	—	—	—
	F. Beltrão	63	73	306	11	19	65	14 890	229	1,9
Milho.....	P. Branco	7 666	10 525	13 970	476	699	901	990 486	1 099	9,3
	F. Beltrão	8 982	9 553	306	724	792	65	14 890	229	1,9
Trigo.....	F. Beltrão	371	487	4 726	59	89	602	452 553	751	6,4
	P. Branco	1 466	1 109	2 020	194	127	245	177 843	725	6,2
Soja.....	P. Branco	77	2	25	4	1	2	1 876	938	7,9
	F. Beltrão	108	—	686	9	—	95	32 776	344	2,9
Batata-inglesa...	P. Branco	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	F. Beltrão	2	—	—	2	—	—	—	—	—
Mandioca (Aipim)	P. Branco	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	F. Beltrão	2	—	—	1	—	—	260	—	—

FONTE: Banco do Brasil S/A (CREAI).

QUADRO ANEXO N.º 9

Sudoeste do Paraná: Financiamento da Suinocultura pelo Banco do Brasil S.A. (CREAI).

MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS	MUNICÍPIOS	UNIDADES FINANCIADAS		
		1966	1967	1968
Arados de discos.....	P. Branco	—	—	3
	F. Beltrão	—	1	2
Arados leves.....	P. Branco	4	—	3
	F. Beltrão	7	22	—
Trilhadeira.....	P. Branco	24	46	141
	F. Beltrão	9	111	52
Grades de discos.....	P. Branco	—	—	2
	F. Beltrão	—	1	2
Picadores de forragem.....	P. Branco	2	4	66
	F. Beltrão	1	9	13
Moinho para fubá.....	P. Branco	2	3	1
	F. Beltrão	—	5	1
Despolpadeira, descaroadeira, debulhadores..	P. Branco	—	—	—
	F. Beltrão	—	1	—
Motores.....	P. Branco	24	53	161
	F. Beltrão	5	13	2
Destocadores.....	P. Branco	—	—	1
	F. Beltrão	—	—	—
Pertences e acessórios em geral.....	P. Branco	3	2	12
	F. Beltrão	3	—	—
Tratores nacionais.....	P. Branco	5	13	16
	F. Beltrão	4	16	5
Enxadas rotativas.....	P. Branco	—	—	1
	F. Beltrão	—	—	—
Colhedeira.....	P. Branco	—	1	—
	F. Beltrão	—	—	—
Carregadores de cana.....	P. Branco	—	—	—
	F. Beltrão	—	—	1
Outros implementos.....	P. Branco.....	—	35	77
	F. Beltrão	1	1	3

FONTE: Banco do Brasil S/A (CREAI).

QUADRO ANEXO N.º 10

Sudoeste do Paraná: Financiamento de Máquinas e Implementos Agrícolas pelo Banco do Brasil S.A. (CREAI).

	MUNICÍPIOS	A — N.º DE FINANCIAMENTOS B — N.º DE CABEÇAS			VALOR DO FINANCIAMENTO	VALOR MÉDIO DO FINANCIAMENTO	VALOR MÉDIO DO FINANCIAMENTO COM RELAÇÃO AO MAIOR SALÁRIO MÍNIMO REGIONAL
		1966	1967	1968	1966 (NCr\$)	1968 (NCr\$)	
A — Custeio para compra de sal, pagamento de mão-de-obra para suínos para carne e rações.....	P. Branco	90	41	81	14 240	175	1,5
	F. Beltrão	85	122	2	2 400	1 200	10,2
B — Aquisição de suínos para carne	F. Beltrão	568	765	144	24 480	170	1,4
	P. Branco	1 056	423	606	78 880	130	1,1

FONTE: Banco do Brasil S/A (CREAI).

QUADROS ANEXOS

- 1** Lugar de Nascimento dos Eleitores de Alguns Municípios do Sudoeste Paranaense.
- 2** Produção e Comercialização: "Cereais".
- 3** Abastecimento de Sal Através da Compra Direta, como Frete de Retorno de Diversas Firmas Comerciais Expedidoras Distribuidoras do Sudoeste Paranaense.
- 4** Abastecimento de Açúcar Através da Compra Direta, como Frete de Retorno de Diversas Firmas Comerciais Expedidoras — Distribuidoras do Sudoeste Paranaense.
- 5** Centros Abastecedores e Modos de Renovação do Estoque dos Comerciantes Expedidores — Distribuidores do Sudoeste Paranaense.
- 6** Centros Abastecedores e Modos de Renovação do Estoque dos Comerciantes Exclusivamente Distribuidores do Sudoeste Paranaense.
- 7** Crédito Concedido para a Agricultura e Pecuária pela Carteira de Crédito Agrícola Industrial (CREAI) do Banco do Brasil S.A. em Algumas Cidades do Paraná.
- 8** Sudoeste do Paraná: Financiamento da Produção Agrícola pelo Banco do Brasil S.A. (CREAI).
- 9** Sudoeste do Paraná: Financiamento da Suinocultura pelo Banco do Brasil S.A. (CREAI).
- 10** Sudoeste do Paraná: Financiamento de Máquinas e Implementos Agrícolas pelo Banco do Brasil S.A. (CREAI).

BIBLIOGRAFIA

- (1) ACARPA
— *Realidade Rural do Município de Dois Vizinhos* — 1966/1967, datilografado.
- (2) ACARPA
— *Realidade Rural do Município de Francisco Beltrão* — 1967/1968, datilografado.
- (3) ACARPA
— *Realidade Rural do Município de Pato Branco* — 1966/1968, datilografado.
- (4) AUGÉ-LARIBÉ
— Apport des Campagnes dans le Développement des Industries et Insuffisance de L'Enseignement Rural, in *Villes et Campagnes. Civilisation Urbaine et Civilisation Rurale en France*. Centre D'Études Sociologiques (CNRS). Librairie Armand Colin, 473 pp. — Paris, 1953.
- (5) BONETTI
— La Teoria delle Località Centrali. Instituto di Geografia n.º 6. Universidade de Trieste, 108 pp. 1963.
- (6) CARDOSO, M. F. T. C.
— Atividades Terciárias, in *Subsídios à Regionalização*. Instituto Brasileiro de Geografia, — 171-176, pp. + cartas, 1968.
- (7) CHARRIER, F. B.
— *Citadins et Ruraux*. Coleção "Que Sais-je?" n.º 1. 107. Presses Universitaires de France, 128 pp., 1964.
- (8) CORRÊA, R. L.
— Centralidade, in *Subsídios à Regionalização*. Instituto Brasileiro de Geografia, 179-208 pp., + cartas, 1968.
- (9) CORRÊA, R. L.
— Estudo das Relações entre Cidades e Regiões. *Revista Brasileira de Geografia*, ano 31, n.º 1, janeiro-março de 1969 .
- (10) CORRÊA, R. L.
— O Sudoeste Paranaense Antes da Colonização. *Revista Brasileira de Geografia*, ano 32, n.º 1, 1970.
- (11) DUGRAND, R.
— *Villes et Campagnes en Bas-Languedoc*. Presses Universitaires de France, 638 pp. Paris, 1963.
- (12) GEORGE, P.
— *Précis de Géographie Urbaine*. Presses Universitaires de France, 238 pp., Paris, 1964.

- (13) HEIDINGSFIELD, M. e BLANKENSHIP, A.
— *Marketing — Comercialização*. Fundo de Cultura, 310 pp., 3.^a edição, Rio de Janeiro, 1968.
- (14) INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA
— *Divisão do Brasil em Micro-Regiões Homogêneas*. Região Sul, volume 4, 1968, mimeografado.
- (15) JUILLARD, E.
— *L'Urbanisation des Campagnes en Europe Occidentale-Études Rurales*, 1961 n.º 1.
- (16) KAYSER, B.
— *Campagnes et Villes de la Côte d'Azur*, Éditions du Rocher, 593 pp., Mônaco, 1960.
- (17) LABASSE, J.
— *Les Capitaux et la Région*. *Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences Politiques*, 532 pp., Paris, 1958.
- (18) LASSÈRE, G.
— *Libreville, la Ville et sa Région*. *Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences Politiques*, 345 pp., Paris, 1958.
- (19) MARTINS, R.
— *História do Paraná*, Editôra Rumo Ltda. 2.^a edição, 542 pp., São Paulo, 1939.
- (20) PALOMAKI, M.
— *The Functional Centers and Areas of South Bothnia, Finland*. Fennia 88 n.º 1, 235 pp., 1964.
- (21) PÉBAYLE, R.
— *Géographie Rurales des Nouvelles Colonies du Haut Uruguay (Rio Grande do Sul, Brésil)*. *Bulletin de l'Association des Géographes Français* n.º 350-351, pp., 15-34, janeiro-fevereiro de 1967.
- (22) ROCHE, J.
— *La Colonisation Allemande et le Rio Grande do Sul* *Travaux et Mémoires de l'Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine*, III, 698, pp., Paris, 1959.
- (23) SUNAB
— *Relatório do Grupo Executivo do Paraná Encarregado de Levantar e Planejar uma Rêde de Armazéns e Silos*, 1963, mimeografado.
- (24) VALVERDE, O.
— *Relatório * Regional Sul*, do Instituto Brasileiro de Geografia, datilografado.
- (25) VIDA PRINCESINA
— *Revista publicada em Ponta Grossa*. O número 51, ano X, referente a janeiro de 1949, traz numerosas informações sobre Pato Branco.

DADOS ESTATÍSTICOS

- (26) Banco do Brasil S/A
— Compra de trigo pela CTRIN — 1967-1968.
- (27) Banco do Brasil S/A
— Empréstimos Realizados pela Agência de Francisco Beltrão — 1967.
- (28) Banco do Brasil S/A
— Títulos Descontados nas Praças de Francisco Beltrão e Pato Branco — 1968.
- (29) Comissão de Financiamento da Produção.
— Compra de Feijão no Paraná — 1967-1968.
- (30) Departamento Estadual de Estatística do Paraná.
— Estimativa da Produção Agrícola — 1966.
- (31) Departamento Estadual de Estatística do Paraná.
— Animais existentes no Estado — 1965.
- (32) Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
— Recenseamento do Brasil, 1920, Volume IV, 1.^a Parte, População.
- (33) — Recenseamento Geral do Brasil, 1940, Censo Demográfico e Censo Econômico — Paraná.
- (34) — Recenseamento Geral do Brasil, 1950, Demográfico e Econômico — Paraná.
- (35) — Sinopse Preliminar do Censo Demográfico do Estado do Paraná, 1960.
- (36) — Estimativa da População do Brasil em 1967. Laboratório de Estatística.
- (37) — Anuário Estatístico do Brasil 1965.
- (38) — Anuário Estatístico do Brasil 1966.
- (39) — Registro Industrial — Brasil 1965.
- (40) — Cadastro Industrial — Paraná 1965.
- (41) — Cadastro Industrial — Santa Catarina — 1965.
- (42) — Cadastro Industrial — Rio Grande do Sul — 1965.
- (43) — Inquérito Nacional de Preços — Gêneros Alimentares no Comércio Atacadista e Varejista das Capitais — 1968.
- (44) — Veículos Licenciados em 1967.
- (45) Instituto Brasileiro de Reforma Agrária.
— Cadastro das Propriedades Rurais do Paraná — 1965.
- (46) Serviço de Estatística do Ministério da Educação e Cultura.
— Censo Escolar 1964. Resultados Preliminares — 1.^o volume.
- (47) Serviço de Estatística Econômico Financeira do Ministério da Fazenda.
— Movimento Bancário — 1967.
- (48) Serviço de Estatística do Ministério da Saúde.
— Censo de Saúde — Médicos, 1964.
- (49) Serviço de Estatística da Secretaria de Saúde do Estado do Paraná.
— Número de leitos de hospitais — 1968.

* De Excursão ao Sudoeste do Paraná, em 1949. Arquivo da Seção.

ÍNDICE

I — O Sudoeste Paranaense, Uma Região Colonial Recente.	4
II — O Papel das Cidades na Coleta e Expedição dos Produtos Agrícolas.	10
1 — Os Mecanismos Regionais da comercialização.	11
A) A incapacidade do Mundo Rural em Expedir a sua Produção.	11
a) a microvenda da produção	11
b) a ineficiência das cooperativas	13
B) Os Tipos de Intermediários e Compradores.	14
a) os colonos comissionados e bodegueiros	14
b) os atacadistas expedidores-distribuidores.	16
c) os motoristas de caminhão	20
d) os atacadistas reexpedidores	21
e) as organizações varejistas	22
f) os órgãos governamentais	23
g) as empresas industriais	25
2 — As Empresas Regionais.	28
A) A Organização das Empresas	28
B) As Origens	31
C) O Acesso aos Mercados	33
3 — Os Tipos de Centros de Comercialização dos Produtos Agrícolas.	35
III — O Papel das Cidades na Distribuição de Produtos Industrializados.	39
1 — As Formas de Distribuição.	39
A) Os Comerciantes Coletores — Distribuidores. O Comércio Colonial.	40
a) o bodegueiro	40
b) o atacadista expedidor — distribuidor	40
B) Os Comerciantes Exclusivamente Distribuidores.	41
a) os tipos de distribuição	42
b) os deslocamentos dos comerciantes	44
C) O Pequeno Fabricante.	50
2 — As Formas de Abastecimento.	54
A) O Abastecimento do Comércio Colonial.	54

a)	a renovação do estoque do bodegueiro	54
b)	a renovação do estoque do atacadista expedidor-distribuidor	57
B)	O Abastecimento do Comércio Exclusivamente Distribuidor.	68
C)	O Papel dos Centros Extra-Regionais.	78
3 —	A Atuação dos Centros da Região Pato Branco e Francisco Beltrão.	89
IV —	O Papel das Cidades na Distribuição de Serviços.	98
1 —	Os Serviços Administrativos.	98
2 —	Os Serviços de Educação.	100
3 —	Os Serviços de Saúde.	102
4 —	Os Serviços Bancários.	105
A)	A Organização da Rêde Bancária.	105
B)	As Relações com a Vida Regional.	106
a)	as necessidades de crédito da agricultura regional	106
b)	o comércio e a indústria	108
5 —	Os Serviços de Divulgação, Recreação e o Transporte de Passageiros.	110
V —	Os Tipos de Centros de Distribuição e a Elaboração da Rêde de Centros.	116
1 —	A Rêde de Localidades Centrais.	116
2 —	A Elaboração da Rêde de Centros.	125
A)	A Origem dos Centros.	125
B)	A Antigüidade dos Centros como Fator de Diferenciação.	127

SUMMARY

This work is concerned to a study program of the relations between town and region in Brazil. It refers to a region recently peopled by small land owners, the South-west of Paraná. Due to the characteristics of this region one find out that the urban life is yet in its beginning and the towns maintain few relations on the region where they are established. Thus, the urban centers doesn't put attraction on that population of the surrounding areas for its demographic growth and there isn't near the towns an area with dairy-poultry farms and kitchen-garden products, or a strait industrial relations — the wood industry, in its large part, is predominantly rural, maintaining scarce entails with the regional towns.

But there exist strong relations between towns and the regions where they are situated. The first one and certainly the most important is related to the gathering and distribution of agricultural products. This constitutes a function whose mechanism reveals a strong urban dominance presented not only by central places, but also other centers outside the region. Commercialization provides, by its turn, an important bases to perform a regional life, and great part of the distribution of goods and services is related to this mechanism.

The study of the town's role in the distribution of industrial products shows the complexity of the function and point out the regional dependence to other central places outside the region, in referring to wholesale trade. However there are, in the retail trade, regional links which are established around a single central place, having yet other intermediary ones.

In the distribution of services it shows the presence of an equipment which, in spite of little expressive quantitatively, is founded well distributed spatially.

All these characteristics concerning regional relations are strong linked to that recent settlement mentioned above.

Versão de Joaquim Quadros Franca

RESUMÉ

Ce travail fait partie d'une programme d'études sur les rapports entre ville et région au Brésil. Ces rapports ont été observés dans une région récemment peuplé par des petits propriétaires polycultivateurs — le Sud-ouest paranaense. A cause des caractéristiques propres de ce Sud-ouest paranaense, la vie urbaine est encore à ses début, et les villes ont peu de rapport avec la région où elles sont installées. Ainsi, la population urbaine ne se recrute pas dans la population urbaine ne se recrute pas dans la région; il n'existe pas une zone d'approvisionnement. du produits maraichers, ni de solides rapports industriels; les industries où domine, en sa plus grande part, celle du bois, est de manière prédominante rurale, maintenant peu de liens avec les villes régionales.

Mais il y a de solides rapports entre ville et région. Le premier et certainement le plus important est liée à la récolte et à l'expédition des produits agricoles. Le mécanisme de cette fonction se traduit par une forte domination urbaine, tant de la part des villes sur sa région, comme aussi des villes extra-régionales sur celles de là région D'autre part, le mécanisme de commercialisation constitue une des plus importantes bases du fonctionnement de la vie régionale. Une grande part de la distribution de biens et de services est liée à ce mécanisme.

L'étude du rôle des villes dans la distribution de produits industriels nous montre la complexité de cette fonction et fait ressortir la dépendance régionale à certains centres extra-régionaux, dans ce qui se rapporte au commerce de gros. Cependant, quant au commerce de détail il y a des liens régionaux qui s'établissent autour d'un unique centre, mais il existent aussi des centres intermédiaires.

L'étude du rôle des villes dans la distribution de services nous montre la présence d'un équipement qui, étant encore peu expressif au point de vue quantitatif, se trouve être très bien distribué sur celui de l'espace.

Toutes ces caractéristiques de la vie de rapports régionaux sont solidement liées au caractère du peuplement récent de la région, peuplement réalisé surtout par de petits propriétaires polycultivateurs.

Versão de Olga Buarque de Lima