

Trabalho de Graduação
Curso de Graduação em Geografia

**O GRUPO CERVEJEIRO NACIONAL PETRÓPOLIS
NA EVOLUÇÃO DO CAPITALISMO BRASILEIRO:
Concorrência e Expansão Territorial**

Eduardo Fernandes Marcusso

Prof. Dr. Elson Luciano Silva Pires

Rio Claro (SP)

2011

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Campus de Rio Claro

Eduardo Fernandes Marcusso

O GRUPO CERVEJEIRO NACIONAL PETRÓPOLIS
NA EVOLUÇÃO DO CAPITALISMO BRASILEIRO:
Concorrência e Expansão Territorial

Trabalho de Graduação apresentado ao Instituto de Geociências e Ciências Exatas - *Campus* de Rio Claro, da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, para obtenção do grau de Bacharel em Geografia.

Rio Claro - SP

2011

Eduardo Fernandes Marcusso

**O GRUPO CERVEJEIRO NACIONAL PETRÓPOLIS
NA EVOLUÇÃO DO CAPITALISMO BRASILEIRO:
Concorrência e Expansão Territorial**

Trabalho de Graduação apresentado ao Instituto de Geociências e Ciências Exatas - *Campus* de Rio Claro, da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, para obtenção do grau de Bacharel em Geografia.

Comissão Examinadora

Prof. Dr. Elson Luciano Silva Pires (orientador)

Prof. Dr. Paulo Roberto Teixeira Godoy

Prof. Dr. Auro Aparecido Mendes

Rio Claro, _____ de _____ de _____.

Assinatura do(a) aluno(a)

assinatura do(a) orientador(a)

G330.9 Marcusso, Eduardo Fernandes
M322g O grupo cervejeiro nacional petrópolis na evolução do capitalismo
 brasileiro: concorrência e expansão territorial / Eduardo Fernandes
 Marcusso. - Rio Claro : [s.n.], 2011
 155 f. : il., figs., gráfs., tabs., quadros, fots., mapas

 Trabalho de conclusão de curso (bacharelado - Geografia) -
 Universidade Estadual Paulista, Instituto de Geociências e Ciências Exatas
 Orientador: Elson Luciano Silva Pires

 1. Geografia econômica. 2. Grupos cervejeiros nacionais. 3. Impactos
 no território. 4. Grupos econômicos nacionais. 5. Concorrência
 intra-setorial. 6. Setor cervejeiro. 7. Transformações territoriais. I. Título.

Ficha Catalográfica elaborada pela STATI - Biblioteca da UNESP
Campus de Rio Claro/SP

*Dedico este trabalho aos meus avôs
Antonia Picco Marcusso e “Nerso” Marcusso
Que sempre estiveram presente na minha vida
Ajudando e aconselhando para a formação do agora geógrafo,
mas sobretudo para formação do homem que vós escreve.*

AGRADECIMENTOS

O primeiro agradecimento parte da seguinte idéia; é pouco provável que a força que de sentido e organize todo universo, seja a força da gravidade, força nuclear ou até mesmo a força eletromagnética. Quem rege o universo é uma força além da imaginação, uma força que também nos rege, uma força que dá sentido a perguntas sem respostas. Essa força é Deus e a ele agradeço.

Aos mortais meu agradecimento sincero aos meus pais, Marcia Blandy Fernandes e Célio Cesar Marcusso, que apesar de todas as confusões me deram uma infância e adolescência muito feliz, e me deram muito mais que felicidades, valores que levarei para resto da vida. Marcia pelos conselhos nas horas mais difíceis e Célio por me tirar das encrencas mais espinhosas. E outros sem números de ocasiões que meus pais me ajudaram a estar aqui hoje, meus profundos e ternos agradecimentos.

Um pequeno lembrete aos universitários que estiverem lendo meu trabalho (espero que ajude), por quaisquer que sejam os erros dos seus pais, por mais que você discorde deles, e por muitas vezes os pensamentos e idéias deles já estejam ultrapassados, eles ainda serão seus pais e respeite-os, amando da mesma forma que eles te amam.

Apesar das tantas brigas aos meus dois irmãos que cresceram comigo, Marcus e Paulo, que cada qual com seu jeito ajudaram em toda essa trajetória, e também apesar da tantas lutas (UFC) ao meu irmão mais novo, Pedro, que com seu jeito de criança, que é, ajuda para continuar lutando e produzindo sorrisos no seu gordo rosto.

Aqueles que estiveram em todo caminho universitário, os verdadeiros amigos. Em especial a Fernando González, com quem dividia o teto, a comida e a cerveja, José Carlos Bonini, com quem dividi as alegrias e tristezas do Tricolor do Morumbi, a Gabriel Duque, com quem dividi muitas cestas nas quadras de basquete, a Ivan Pansarrini com quem dividi muitas refeições, a André Giovanini, com quem dividi muitas aulas de francês, a André Felipe com quem dividi muitas discussões futebolísticas, a Pedro Luis Facin, com quem dividi muitas modas sertanejas, Bruno Souza Leite, com quem dividi muitas discussões sobre geoprocessamento e mulheres, a Rafael de Oliveira, com quem dividi muitas discussões teóricas da geografia, a Rafael Zendonadi com quem dividi muitas gírias e piadas do Vale do Paraíba, as meninas companheiras, Raquel Siqueira, Ana Paula Corrêa,

Amanda Pedato, e Tamara Mendes pelas muitas conversas homem mulher, um papo multidiverso. Enfim a todos grandes amigos que estiveram comigo nessa jornada.

Agradecimento ao pessoal do grupo de pesquisa, Danilo Picolli, Roger Chiapetta e Rafael Magno Alves, com quem desenvolvi longas discussões sempre produtivas, e também longos jogos de bilhar. Dentro desse grupo, em especial, ao seu coordenador e orientador dessa pesquisa, o Professor Elson Luciano Silva Pires que acreditou na pesquisa e influenciou diretamente no modo de ver a não só a geografia, mas a ciência, meus verdadeiros agradecimentos.

Sem esquecer aqueles que ficam nos bastidores, mas sem os quais ninguém se formaria. Do pessoal da biblioteca, em especial Gi, da segurança, em especial Dário, do restaurante universitário, em especial dona Maria, da administração em especial Matheus, do secretariado, em especial Beth, do xerox, em especial Mi, aos demais professores e todos aqueles que fazem a faculdade acontecer meus sempre saudosos agradecimentos. Ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq pelo financiamento dessa pesquisa.

Por fim, a todos que participaram da fase de minha vida agradeço e desejo-lhes muitas felicidades, e seguiremos nas novas fases que terão certamente muitos desses citados aqui, e outros que ainda estão por vir.

Muito Obrigado

RESUMO

Os processos decorrentes da globalização são o pano de fundo do trabalho. Já a Teoria da Regulação é norte teórico que guia os rumos da pesquisa. Considerando esses dois alicerces, estudamos a constituição dos grupos econômicos como consequência dos processos de concentração e centralização do capital, dando mais ênfase no seu caráter nacional. Vemos como eles passaram pela reestruturação produtiva na transição do regime de acumulação fordista para um sistema flexível de acumulação. Trataremos do setor cervejeiro e como os grandes grupos do setor se encontram atualmente, montando um panorama do setor, que vai desde o processo produtivo até as formas de concorrência entre as grandes empresas. Especificamente veremos o Grupo Petrópolis neste enquadramento e de que maneira a empresa se relaciona com o território, e que respostas temos dessa relação, em termos de desenvolvimento local nos territórios onde o grupo se inseriu, e quais as transformações territoriais ali ocorridas.

Palavras-Chave: Grupos Econômicos; Concorrência Intra-Setorial; Setor de Cervejas; Transformação Territoriais

ABSTRACT

The processes resulting from globalization are backdrop for the work. On the other hand the Regulation Theory is theoretical north that drives research directions. Considering these two basis, we studied the formation of economic groups as a consequence of the processes of concentration and centralization of capital, giving more emphasis on their national character. We see how they went through the restructuring process in the transition from Fordist accumulation regime to a flexible system of accumulation. We'll discuss the brewery industry and how major industry groups are currently creating a sector overview, ranging from the productive process to the forms of competition among large companies. Specifically we will see the Petrópolis Group this framework and how the company relates to the territory, and what answers we have of this relationship in terms of local development in the territories where the group entered, and territorial changes which have occurred there.

Keywords: Economic groups, Intra-sectorial competition, Brewery sector, Territorial transformations.

ÍNDICE

Índice de Figuras

Figura I: A Transformação dos Espaços	13
Figura II: A Cerveja no Egito Antigo	57
Figura III: A Cadeia Produtiva da Cerveja	65
Figura IV: Matéria-Prima: A Cevada	69
Figura V: Matéria-Prima: O Lúpulo	70
Figura VI: O Processo Produtivo	74
Figura VII – Distribuição dos trabalhadores do setor de cerveja em 1995	83
Figura VIII: Distribuição dos trabalhadores do setor de cerveja em 2005	83
Figura IX: A Dimensão Territorial do GP	111
Figura X: Triângulo Locacional de Weber	119
Figura XI: Integração Territorial de um Grupo Hipotético	121
Figura XII: Aquíferos do Estado de São Paulo: Destaque Aquífero Tubarão	134
Figura XIII: O Rebaixamento do Nível d'água pelo Bombeamento Intensivo	135
Figura XIV: Expansão do Setor Cervejeiro no estado de São Paulo	138
Figura XV: Ranking das Melhores Cidades segundo -IFDM 2007	141

Índice de Tabelas

Tabela I: Parâmetros das Características da Água para Produção de Cerveja	67
Tabela II: Divisão Social da Cerveja: Categorias e Classes Consumidoras	86
Tabela III: Mais de uma década e meia de Cerveja: A participação das cervejarias no mercado nacional (em %)	88
Tabela IV: A cerveja como líder dos anunciantes do setor de bebidas (R\$ milhões)	95
Tabela V: Proposta de Fusão/Aquisição aprovadas pelo CADE	98
Tabela VI: As Bebidas, Categorias e Marcas da Petrópolis	112
Tabela VII: PIB Bruto em Milhões de Reais	139

Índice de Gráficos

Gráfico I: O Consumo de Cerveja	80
Gráfico II: Produção de Cerveja	81
Gráfico III: Consumo per capita por Estado (litros/ano)	82
Gráfico IV: Volume de vendas por versão	87
Gráfico V: Os Postos de Trabalho nas Unidades Fabris	112
Gráfico VI: Porcentagem de participação na venda de Latas na RMSP e RMRJ	114
Gráfico VII: Comparação do Número de Trabalhadores no Setor (1995/2005)	137
Gráfico VIII: PIB <i>per capita</i> do Município em Comparação com o Estadual	138

Índice de Quadros

Quadro I: Os Andares da Economia aos olhos de Braudel: O Constructo	8
Quadro II: “Uma visión sinóptica de las nociones básicas de la Teoria de la Regulación”	29
Quadro III: As Etapas do Método Regulacionista	34
Quadro IV: Nas Origens da Crise do Fordismo: Apresentação Geral das Quatro Interpretações	41
Quadro V: Estrutura do mercado de trabalho no sistema flexível de acumulação	47
Quadro VI: Um Mundo de Cervejas	75
Quadro VII: A Concorrência dos Líderes: As Diferentes Trajetórias e Estratégias	116
Quadro VIII: Tipologia dos Fatores de Concorrência Espacial no Setor Cervejeiro	124
Quadro IX: As Características das Posturas dos Grupos em relação ao Território	125

Índice de Abreviaturas

Teoria da Regulação - TR

Formas Institucionais - FI

Pontos de Venda - PDV

Pesquisa e Desenvolvimento – P&D

Investimento Externo Direto - IED

Conselho administrativo de Defesa Econômica - CADE

Grupos Econômicos Internacionais - GEI

Grupos Econômicos Nacionais - GEN

Patrimônio Líquido - PL

Grupo Petrópolis - GP

Região Metropolitana de São Paulo - RMSP

Região Metropolitana do Rio de Janeiro - RMRJ

SUMÁRIO

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS: O Caminho da Pesquisa	1
2. INTRODUÇÃO: O Pano de Fundo a Globalização e Norte Teórico a Teoria da Regulação	2
2.1. A Evolução do Capitalismo e o Processo de Globalização	2
2.1.1. Duas Visões do Desenvolvimento Capitalista Recente	3
2.1.2. O Desenrolar da Globalização	7
2.2. O Surgimento da Teoria de Regulação	15
2.2.1. As Fontes inspiradoras da TR	17
2.2.2. O Estatuto das Noções das Análises em Termos da Regulação	22
2.2.3. A Visão Regulacionista de Crise	30
2.2.4. Sobre o Método: “Um Cartesianismo Bem Temperado”	32
2.3. Uma ponte entre o Pano de Fundo e o Norte Teórico	35
3. CAPÍTULO I: A Reestruturação Produtiva no Brasil e seus Desdobramentos no Mercado Oligopolista da Cerveja	37
3.1. Do Fordismo à um Sistema Flexível de Produção: A visão regulacionista da crise e início do “Pós-Fordismo”	37
3.1.1. O Fordismo sob o Olhar Regulacionista	37
3.1.2. A Crise Institucional do Fordismo e a Ascensão de um Sistema Flexível de Acumulação	40
3.2. Reestruturação Produtiva: Uma Mudança na Firma e na Sociedade	45
3.2.1. O Conceito de Reestruturação Produtiva e suas Transformações	45
3.2.2. O Brasil Subdesenvolvido e a Reestruturação Produtiva	48
3.2.2.1. Para Entender o Brasil, é Necessário Entender o Subdesenvolvimento, e para Entender o Subdesenvolvimento no Brasil, é Necessário Entender Celso Furtado	48
3.2.2.2. O Subdesenvolvimento Globalizado implementando a Reestruturação Produtiva no Brasil	51
4. CAPÍTULO II: A História, o Panorama e a Análise Setorial do Mercado Oligopolista da Cerveja no Brasil	56
4.1. Breve Histórico da Cerveja no Mundo	56
4.2. A Cerveja no Brasil	58
4.2.1. Antarctica e Brahma: “A história não autorizada das grandes do setor”	60
4.3. A Cadeia Produtiva da Cerveja	64
4.3.1. O Processo Produtivo	65
4.3.1.1. As Matérias-Primas	66

4.3.1.2. As Etapas da Produção	71
4.3.2. Os tipos de Cerveja	74
4.3.3. A Lei da Pureza - “ <i>Reinheitsgebot</i> ”	75
4.4. Análise do Setor	76
4.4.1. Regulação Setorial	76
4.4.2. Análise do setor Cervejeiro	78
4.4.2.1. Plano Real	78
4.4.2.2. Panorama Setorial	79
4.4.3. Oligopólio	92
4.4.3.1. Os Movimentos de Fusões e Aquisições	96
5. CAPÍTULO III: O Grupo Econômico Nacional Petrópolis: Concorrência e Expansão Territorial	99
5.1. Grupos Econômicos	99
5.1.1. A Gênese dos Grupos Econômicos	100
5.1.2. Os Grupos Econômicos Internacionais – GEI	103
5.1.3. Os Grupos Econômicos Nacionais - GEN	105
5.1.3.1. O caso Brasileiro	106
5.2. A Criação do Grupo Petrópolis	109
5.3. Dinâmica Concorrencial e a FI da Concorrência	114
5.4. A Relação Empresa-Território	117
5.4.1. A Escola da Proximidade	119
5.4.2. Os Recursos e Ativos Territoriais	122
5.4.3. Dinâmica Concorrencial: Inserção Ativa ou Passiva?	124
5.5. A Concorrência e Expansão Territorial	126
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS: Os Desdobramentos Territoriais e as Conclusões	127
6.1. Desenvolvimento Local: Transformações Territoriais provocados pela inserção territorial do GP, o caso da cidade de Boituva-SP	127
6.1.1 A Trajetória da Cidade de Boituva e o Início da Atividade Cervejeira	131
6.1.1.1 A Água como Ativo Específico: A Caracterização Geológica das Águas de Boituva	133
6.1.2. Os Desdobramentos Territoriais de Boituva-SP com a chegada do GP	136
6.2. Conclusões	142
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	144
8. ANEXOS	151

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS: O Caminho da Pesquisa

Os passos dados neste trabalho firmaram uma tendência que vem se desenvolvendo desde o começo da graduação. Essa tendência refere-se à adoção da Teoria da Regulação (TR) como teoria central do estudo, filiação esta efetivada com as idéias, reflexões e discussões desenvolvidas junto ao Laboratório de Desenvolvimento Territorial - LADETER, Grupo de Pesquisa sobre Arranjos Produtivos e Desenvolvimento - GAPDEL, ambos coordenado pelo orientador dessa pesquisa, o Professor Doutor Elson Luciano Silva Pires.

Este ambiente acadêmico profícuo proporcionou o amadurecimento da pesquisa e essa condução à TR como guia dos pensamentos desenvolvidos. Durante todo o proceder do estudo essa posição acarretou em uma mudança da estruturação da pesquisa, não fugindo dos objetivos propostos no projeto, mas avançando em pontos não antes tocados do trabalho, sendo assim, o caráter do estudo não é modificado, mas o norte da pesquisa sim.

2. INTRODUÇÃO: O Pano de Fundo a Globalização e Norte Teórico a Escola da Regulação

Esta Introdução foi dividida em dois aspectos centrais da pesquisa, um é o processo de globalização que transformou e transforma o mundo aqui e acolá, nesta ou naquela dimensão da sociedade, já o outro aspecto é a Escola da Regulação que irá guiar teoricamente as discussões no decorrer da pesquisa.

O estudo da globalização aparece aqui como o pano de fundo das discussões de todo o trabalho. Esse processo que conduz a evolução do capitalismo terá uma breve revisão bibliográfica para só então depois desenrolar os aportes teóricos do estudo.

O aporte teórico que falamos é a Escola da Regulação, essa abordagem nos forneceu o norte teórico para a forma de condução as discussões. Essa teoria irá sempre que cabível permear os assuntos tratados, por mais que não se fale abertamente da teoria em todos os temas tocados, a abordagem regulacionista estará presente.

Sendo assim, temos então o pano de fundo e o norte teórico da pesquisa definidos, agora vamos passar por uma breve discussão desses condicionantes do estudo para termos todos os requisitos para o pleno desenvolvimento do trabalho.

2.1. A Evolução do Capitalismo e o Processo de Globalização

Essa seção não poderia faltar nessa pesquisa, já que, entendemos que o modo de produção capitalismo vem sofrendo a tempos, profundas e ininterruptas transformações no quadro geral de sua reprodução, e todas essas transformações foram condensadas em um processo que toma a frente da evolução do capitalismo, que é exatamente o processo de globalização¹.

No ponto de vista da nossa pesquisa, não podemos fazer as análises deslocando o objeto das transformações que lhe conduziram a atual configuração, portanto, colocamos a

¹ “O termo globalização, nascido no âmbito do discurso jornalístico de teor econômico, tornou-se palavra da moda, e passou a ser utilizado de modo generalizado no discurso teórico de diversos campos do conhecimento. Pode-se dizer, com alguma ironia, que o que mais se globalizou foi a adoção deste termo para indicar a disseminação em escala planetária de processos gerais concernentes às relações de trabalho, difusão de informações e uniformização cultural.” (HAESBAERT, 1999, p.9)

globalização como pano de fundo das discussões desse trabalho. Percebemos então que a globalização não é apenas uma discussão necessária nesse estudo específico, mas em todas as análises da sociedade, seja ela qual for da dimensão política à esportiva, da econômica à artística, entre outras. Nesse sentido que fazemos nossas também às palavras de Octavio Ianni (2002:9), “A globalização está presente na realidade e no pensamento, desfiando grande número de pessoas em todo mundo.”

2.1.1. Duas Visões do Desenvolvimento Capitalista Recente

Para Eric Hobsbawm passamos por um “Breve Século XX”, breve porque para o autor apesar dos acontecimentos desse século terem mudado de forma radical, profunda e irreversível a condição humana o século se restringe apenas a pouco mais de sete décadas de 1914 a 1991. Para Hobsbawm foi o século XIX que foi o “Longo Século” que se estende de 1780 a 1914, passando por mais de treze décadas².

O “Breve Século XX” compreende os anos que vão da eclosão da primeira guerra mundial ao colapso da URSS. Para Hobsbawm esse período foi marcado por uma era de catástrofes, seguidos de aproximadamente três décadas de crescimento extraordinário e transformações sociais. O autor nomeia esse período de Era de Ouro³, sendo uma época de profunda mudança na sociedade humana maior que qualquer outro período de brevidade comparável. Esse período se encerrou com a crise do início da década de 1970, levando esse ambiente de incerteza para as décadas seguintes, encerrando assim, o “Breve Século XX” na década de 1990, com o colapso dos estados socialistas, entrando como afirma o autor, em um futuro desconhecido e problemático, mas não necessariamente apocalíptico.

² Hobsbawm escreve monumental trilogia para esse “Longo Século”; *The age of Revolution, 1789-1848, The age of Capital, 1848-1875, The age of Empire, 1875-1914*. Nesses livros ele descreve e explica a ascensão da civilização do século XIX, uma civilização formada a partir do capitalismo, da burguesia como classe hegemônica, da ciência como progresso e da fixa idéia da Europa como centro do mundo. Segundo o próprio autor essa civilização entra em colapso com o começo da primeira guerra mundial.

³ “Já podemos avaliar com muita confiança a escala e o impacto extraordinário da transformação econômica, social e cultural decorrente, a maior, mais rápida e mais fundamental da história registrada” (HOBSBAWM, 1995: 18). “Entre 1953 e 1973 a taxa de produção industrial cresceu na escala extraordinária de seis por cento ao ano [...] o PIB mundial chegou a quadruplicar entre 1950 e 1980, saltando de cerca de 2 trilhões para mais de 8 trilhões de dólares” (SEVCENKO, 2001: 25-6)

Este pensamento sobre século XX, como um breve século, tem consonância com a idéia de Manoel Correia de Andrade (1994) de que este século se inicia 1918 e conclui-se em 1991 com a dissolução da União Soviética e a tentativa de imposição do capitalismo como sistema dominante em toda a superfície da terra. Andrade também concorda também com a idéia de que o século XIX começa com a revolução francesa em 1789 e termina em 1918 com o fim da primeira guerra mundial que ensejou a revolução bolchevista de 1917. Para o geógrafo brasileiro um espaço de tempo, neste caso, um século, é marcado pelo caráter sócio-cultural e político dos acontecimentos que, de alguma forma, modificaram o modo de ver a sociedade, e é a partir disso que podemos dizer que um século foi breve e outro longo.

Uma característica marcante desse século XX foi para Hobsbawm uma verdadeira ironia, o resultado mais duradouro da revolução de outubro em 1917, que culminou na constituição do Estado comunista, foi salvar o capitalismo, que era o foco de seu objetivo derrubar, essa ajuda teria vindo indiretamente, na segunda guerra mundial, onde fica evidente que a guinada do favoritismo da guerra só acontece quando da entrada do exército vermelho no combate, e também no pós-guerra como o incentivo do medo para reformar-se ao estabelecer a popularidade do planejamento econômico, oferecendo-lhe alguns procedimentos para sua reforma.

Hobsbawm conclui que o mundo mudou após o “Breve Século”, e ele destaca, pelo menos, três aspectos; o primeiro é o abandono do eurocentrismo, com o passar de século ocorreu grande migração da população européia, reduzindo a participação da Europa de um terço para um sexto da população mundial, além da não reprodução da população do velho continente. Junto com as pessoas, as indústrias também procuraram outras partes e o oceano atlântico perde força enquanto revelas-se o potencial do pacífico. Mas a principal mudança nesse aspecto é sem dúvida a consagração dos EUA como a grande potência econômica do século, sendo este o “Século Americano” com sua força produtiva e sua cultura de massa que dominou a civilização ocidental.

O segundo aspecto é a desintegração dos velhos padrões de relacionamento social humano, Hobsbawm fala em uma quebra do elo entre geração, o que acarretaria em um desvencilhamento entre passado e presente, a entrada dos valores capitalistas nas pessoas, deixando-as egocentradas, com um individualismo associal, a busca desesperada pela

satisfação das necessidades, seja o lucro ou o prazer. Essa nova sociedade adaptou seletivamente a herança do passado para uso próprio.

Entretanto para nossa pesquisa o aspecto mais relevante apontado pelo autor é sem dúvida a criação do que ele chama de unidade operacional única, lembrando da idéia solta por McLuhan na década de 1960 de “Aldeia Global”⁴ (HOBSBAWM, 1995: 24). Apesar dessa idéia não ter tomado corpo no meio dos observadores do século XXI, é notório a transformação das atividades econômicas e técnicas, as operações da ciência, além dos aspectos da vida privada e, sobretudo devido à aceleração impressionante das comunicações e dos transportes.

No cerne dessa discussão Giovanni Arrighi, vai na contra mão do pensamento de Eric Hobsbawm e Manoel de Andrade no que diz respeito a análise do século XX. Como já vimos Hobsbawm, chama de “Breve Século” XX, conquanto Arrighi classifica-o de longo século XX, classificação está que será explicada a seguir. Apesar das diferentes abordagens o que podemos colocar como consenso dentro das análises do século XX encontra-se nas palavras de Nicolau Sevcenko (2001: 23)

O que distinguiu particularmente o século XX, em comparação com qualquer outro período precedente, foi uma tendência contínua e acelerada de mudança tecnológica, com efeitos multiplicativos e revolucionários sobre praticamente todos os campos da experiência humana e em todos os âmbitos da vida no planeta.

Essa constatação do historiador brasileiro encontra paralelo com a tese central de Giovanni Arrighi que se concentra no fato de que a história do capitalismo esta atravessando um momento decisivo, com transformações fundamentais em sua própria organização, estrutura e funcionamento

A análise do economista e sociólogo italiano parte da observação, do que ele chama de ciclo sistêmico de acumulação, que nada mais é que a fórmula geral do capital de Marx (DMD’), sendo que a fase (DM) seria a expansão material da acumulação, é o capital monetário colocado em movimento em uma massa crescente de produtos, onde tudo é

⁴ Acerca do movimento de internacionalização do mundo, muitos termos surgiram para explicar esse fenômeno, Ianni (2002: 15) ainda lembra, “primeira revolução mundial”; “terceira onda”; “sociedade informática”, entre outras, e classifica essas expressões como as metáforas da globalização.

transformado em mercadoria e a (MD') a expansão financeira, onde o capital monetário acrescido liberta-se de sua forma de mercadoria e a acumulação passa através de acordos financeiros (como na fórmula abreviada DD').

A partir desse referencial teórico o autor identifica quatro grandes ciclos sistêmicos de acumulação⁵, que seriam: o ciclo genovês, do século XV ao início do século XVII; o ciclo holandês, do fim do século XVI até o início do século XVIII; o ciclo britânico, da segunda metade do século XVIII até o início do século XX; e um ciclo norte-americano iniciado no fim do século XIX e que prossegue até hoje⁶.

Como podemos ver todos os ciclos se sobrepõem de alguma forma e se tornam cada vez mais curtos, mesmo assim todos duram mais de um século, daí a idéia de “século longo”, que dá nome ao livro e é tomando por Arrighi como unidade temporal de análise dos processos mundiais de acumulação de capital. Essa análise ainda passa pela comparação dos ciclos sucessivos esquadrihando os padrões de evolução, reprodução, e rompimentos dos períodos de expansão da acumulação.

Outra abordagem da evolução do capitalismo que colocamos aqui ao lado da abordagem de Arrighi é a coloca pelo historiador francês Fernand Braudel, com a idéia de “economias-mundo” que mapeiam a geografia e história⁷ com base na primazia do econômico. Este conceito busca analisar o desenvolvimento do modo de produção capitalista que extravasa a localidade, lançando suas relações de troca pra além das fronteiras nacionais, e acompanhando a ascensão e o declínio das economias-mundo. Nas palavras do autor entende-se economia-mundo “a economia do mundo globalmente considerado, “o mercado de todo o universo”, como já dizia Sismondi. Por economia-mundo, termo que forjei a partir do alemão *Welwirtschaft*, entendo a economia de uma

⁵ “O principal objetivo do conceito de ciclos sistêmicos é descrever e elucidar a formação, consolidação e desintegração dos sucessivos regimes pelos quais a economia capitalista mundial se expandiu, desde seu embrião subsistêmico do fim da Idade Média até sua dimensão global da atualidade” (ARRIGHI, 1996: 10).

⁶ Seria hoje na passagem do século XX, para o século XXI, o início da transição do ciclo norte-americano para o ciclo chinês? Essa é uma das questões levantadas no mais novo livro de Giovanni Arrighi “Adam Smith em Pequim: As Origens e Fundamentos do Século XXI” São Paulo: Boitempo, 2008.

⁷ Braudel também desenvolveu uma linha de pesquisa que foi cunhada de geohistória, entrelaçando as abordagens da história e da geografia. Para maior aprofundamento ver do mesmo autor; *O mediterrâneo e o mundo mediterrâneo na época de Felipe II*, (1949).

porção do nosso planeta somente, desde que forme um todo econômico” (BRAUDEL, 1986: 85-6).

Existem ainda três pontos fundamentais que Braudel (1986) atribui a esse conceito de economia-mundo. São eles; primeiro, a ocupação de um determinado espaço geográfico, tendo, portanto, limites. Segundo a economia-mundo submete-se a um pólo, um centro, geralmente representado por uma cidade, e o autor cita aqui a caso de Gênova, Amsterdã, Londres e Nova York, e por último, o terceiro ponto é a divisão das economias-mundo em zonas sucessivas, ou seja, as áreas que se estende em torno do centro, que são subordinadas e dependentes do eixo central.

Como podemos ver apesar dos autores partirem de princípios diferentes, existe uma aproximação das análises, tanto Arrighi, como Braudel, elegem referências para seus ciclos sistêmicos de acumulação, ou para suas economias-mundo, e essas referências são as mesmas. Enquanto, de um lado temos o ciclo genovês, ciclo holandês, ciclo britânico e ciclo americano, do outro temos os pólos com as mesmas referências, mostrando que a evolução do capitalismo passa por etapas de concentração do poder econômico, analisadas diferentemente por essas e diversas outras teorizações.

2.1.1. O Desenrolar da Globalização

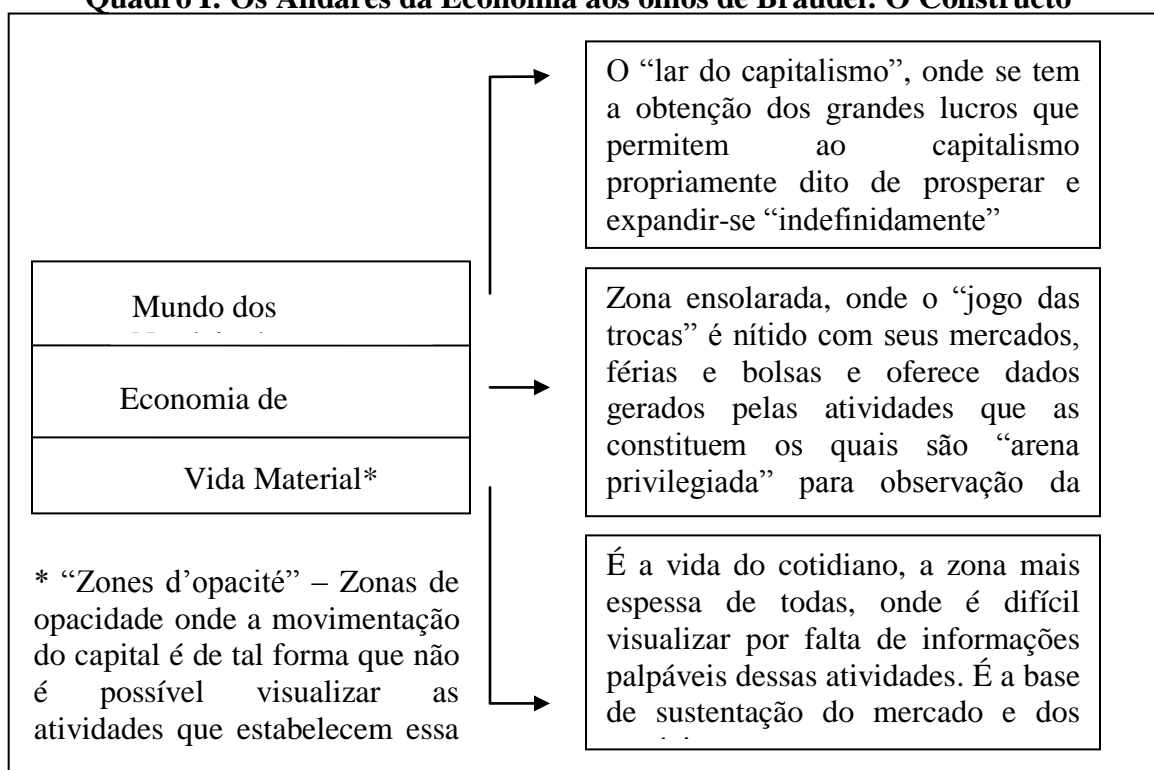
A evolução recente do capitalismo, que estamos falando aqui é da década de 1970 em diante, e tem mostrado que sua dinâmica vem se alterando, como já foi apontado acima por Arrighi, e a partir da observação dessas transformações surgem diversas leituras desse período.

Essa tendência é apontada por Sevckenko (2001) como sendo a liberação do capital em relação ao controle e as restrições antes estabelecidas pelos bancos centrais na época do padrão-ouro. Este padrão foi abandonado em 1971, ano em que o Presidente Richard Nixon rompe unilateralmente o Acordo de Bretton Woods com a supressão da conversibilidade do dólar em ouro e transfere para a Europa e Japão parte dos custos da crise. O sistema monetário internacional fundado em uma política de taxas fixas de câmbio, pelo menos nas principais moedas do mundo desenvolvido, foi substituído por um sistema de taxas flexíveis encaminhando o sistema para uma fase de profunda instabilidade e volatilidade

nas taxas de câmbio e de juros, que abriram o caminho para a expansão da especulação internacional dos anos oitenta e noventa (WACHTEL, 1988).

A expansão especulativa que se deu nesse momento, é observada por uma visão braudelianiana como *o verdadeiro lar do capitalismo (grifo nosso)*. Braudel tem a idéia de ver o capitalismo como camada superior da economia dos idos do século XVIII, sendo em uma hierarquia o mundo dos negócios a camada mais elevada, onde a economia de mercado seria a camada intermediária e a vida material a base das camadas (Quadro I). Essa fase especulativa que falamos nada mais é que a formula geral do capital de Marx simplificada, quando o dinheiro (D) não passa pelo processo produtivo transformando-se em mercadoria (M), e passa diretamente para o lucro (D'), reduzindo a fórmula para (DD').

Quadro I: Os Andares da Economia aos olhos de Braudel: O Constructo



Fonte: Elaboração Própria, a partir de Braudel (1979)

Outra abordagem, exemplificada aqui por Claus Offe (1989), considera que estamos passando por uma fase de “capitalismo organizado” para um “capitalismo desorganizado”, onde a administração e a regulação das economias nacionais estão ameaçadas por uma desconcentração e descentralização das instituições, tanto no plano espacial como no

funcional, deixando os processos de acumulação de capital em um estado de “desorganização”

Já David Harvey (2001) não considera que o capitalismo está desorganizado, o autor acredita que o capitalismo está em meio a uma transição histórica, para uma nova forma de organização do processo de acumulação do capital, que ficou conhecida como acumulação flexível. Para o geógrafo britânico essa mudança se dá, sobretudo, após a crise da década de 1970, e a partir dela ocorre o remanejamento espacial dos processos de produção e acumulação, e sintetiza explanando sobre as diferentes teorizações da transição. “O único ponto aceito por todos é que alguma coisa significativa no modo de como capitalismo tem funcionado diferente a partir de, aproximadamente, 1970” (HARVEY, 2001: 173).

Outro ponto de convergência das análises reporta-se a constatação de que as mudanças no seio do capitalismo estão ligadas a organização dos processos produtivos e de troca. A produção em massa, por grandes empresas, integradas verticalmente e com a rigidez típica do modelo fordista, dá espaço para o ressurgimento de sistemas de *especialização flexível (grifo nosso)*, com uma produção em lotes menores, dentro de pequenas e médias empresas (PIORE & SABEL, 1984)⁸.

Dentro deste movimento de mobilidade geográfica do capital, e flexibilização do processo produtivo, o capital se internacionalizou. Na verdade o caráter mundial do capital já era apontado por Marx quando em suas análises sobre a dinâmica do capitalismo e a reprodução ampliada do capital, expostas por Ianni (2002). Essas análises compreendem que a expansão e potencial das forças produtivas, bem como a generalização das relações capitalista de produção caminham para a constatação, ou suposto teórico, de que a vocação do capitalismo é mundial, com tendência a influenciar mais ou menos decisivamente todas as formas de organização do trabalho e vida social.

Porém foi após o término da segunda guerra mundial que o capitalismo retomou sua expansão pelo mundo e a reprodução do capital começou a se dar em escala internacional, o espaço do capital extrapola as fronteiras nacionais, e após fim da guerra fria, tem nos países da ex-união soviética fronteira para negociações que deram reforço ainda maior ao caráter mundial da reprodução do capital. “O caráter internacional do capitalismo, que já se

⁸ Este assunto será retomado com mais ênfase no CAPÍTULO I: A Reestruturação Produtiva do Fordismo no Brasil e seus Desdobramentos no Mercado Oligopolista da Cerveja

preunciava desde seus inícios, e revela-se evidente no século XIX, torna-se particularmente efetivo na segunda metade do século XX, quando adquire todas as características de um modo de produção global” (IANNI, 2002: 182).

A rigor, a internacionalização do capital significa simultaneamente a internacionalização do processo produtivo [...] quando se mundializa o capital produtivo, mundializam-se as forças produtivas e as relações de produção (IANNI, 2002: 63-4)

Para François Chesnais (1996) a internacionalização do capital é um movimento maior que tem, no cenário atual, uma fase específica de valorização; a mundialização⁹ que para o autor é resultado de dois movimentos interligado, porém distintos.

O primeiro pode ser caracterizado como a mais longa fase de acumulação ininterrupta do capital que o capitalismo já conheceu desde 1914. O segundo diz respeito às políticas de liberalização, de privatização, de desregulamentação e de desmantelamento de conquistas sociais e democráticas, que foram aplicadas desde o início da década de 1980 sob o impulso dos governos Thatcher e Reagean (CHESNAIS, 1996: 34).

Porém o mesmo autor alerta que essas não são conseqüências mecânicas do processo de mundialização, e sim contaram com a o total apoio das nações que seguiram a risca as recomendações dos governos liberais, e abriram seus mercados e para a felicidade das grandes multinacionais, e afrouxaram suas políticas econômicas e sociais para a alegria das nações desenvolvidas que puxavam o movimento de internacionalização do capital.

O historiador brasileiro Nicolau Sevcenko (2001: 28) nos lembra que dentro desse processo, ocorreu a dissolução da União Soviética nos idos de 1990, e em virtude desse acontecido Margaret Thatcher e Ronald Reagan declaram então a vitória do capitalismo sobre o socialismo soviético. O autor ainda resgata uma frase que exprime bem que tipo de vitória foi essa, Thatcher explanou que “Não há, e nem nunca houve essa coisa chamada sociedade, o que há, e sempre haverá são indivíduos”.

⁹ O economista francês emprega o termo “mundialização”, porque considera a “globalização” uma idéia que não vai a fundo na caracterização das transformações atuais. A mundialização incorpora a idéia de que pela estratégia dos grandes grupos industriais no mercado global ocorreu uma forte expansão do mercado de ações baseados nos fundos de pensão e de investimentos, aliados as grandes corporações bancárias mundiais.

Neste período da internacionalização do capital uma característica marcante é o processo de expansão financeira que se intensificou. Mesmo antes dessa época Braudel (1986), já apontava que um processo como este de financeirização do capital é tida como um sintoma de maturidade de determinado desenvolvimento capitalista.

Neste quesito Chesnais (1996; 1998) trata a questão com muita propriedade. Primeiro analisando como capital se mundializou, e depois como parte para expansão financeira. E por fim como a esfera financeira se alia a esfera produtiva.

Para autor a internacionalização do capital teve no processo de financeirização o seu maior posto de desenvolvimento, é o que o autor avalia como hipertrofia da esfera financeira. Através da análise dos dados de crescimento da produção em comparação aos dados dos fluxos financeiros, notou-se que a esfera das finanças cresceu de forma consistente e contínua, enquanto a esfera produtiva, apesar de crescer, teve oscilações e uma taxa positiva tímida em relação ao crescimento das movimentações financeiras.

No entanto o autor alerta que “a autonomia do setor financeiro nunca pode ser senão uma autonomia *relativa* (*grifo do autor*). Os capitais que se valorizam na esfera financeira – nascem e continuam nascendo – no setor produtivo” (CHESNAIS, 1996: 241). A esfera financeira, ela mesma, não cria nada, e dentro de um circuito fechado do sistema financeiro, um ganha o que o outro perde, sendo um jogo de soma zero, com isso Chesnais (*op. cit.*) utiliza uma expressão de Pierre Salama “o milagre da multiplicação dos pães, não passa de miragem”.

A partir dessa constatação observou que se estava caminhando para uma estreita imbricação entre as dimensões produtivas e financeiras, e essa característica se deu principalmente nos grandes grupos, os quais têm envergadura suficiente para entrar nessa esfera financeira.

Os grupos começaram a se diversificar em direção às finanças. Tornando-se operadores importantíssimos em certos segmentos dos mercados financeiros, especialmente nos mercados de câmbio. Em certos casos, o mercado financeiro interno de grupo comporta a existência de um ou mais bancos de grupo; em outros, é a própria direção financeira da *holding* que organiza e controla essas transações como um todo. (CHESNAIS, 1996: 275)

Nesse momento da discussão temos a análise do movimento da dinâmica capitalista mundial, partindo das operações industriais das multinacionais que levaram a cabo o processo de internacionalização do capital, e a conseqüente expansão financeira. Porém Chesnais (1998) aponta que no quadro atual é necessário partir da esfera das finanças para compreender o movimento em seu conjunto.

Para o autor o quadro geral do mundo muda a partir da década de 1980, com o comando dado pelas operações financeiras, e esse poder só foi obtido pela onda das políticas de liberalização e desregulamentação procedentes da “revolução conservadora” nos EUA e no Reino Unido, sendo assim, é a análise da mundialização financeira que dá conta de compreender o atual funcionamento do capitalismo, e Chesnais (1998: 12) assim resume;

A expressão “mundialização financeira” designa as estreitas interligações entre os sistemas monetários e os mercados financeiros nacionais, resultantes da liberalização e desregulamentação adotadas inicialmente pelos Estados Unidos e pelo Reino Unido, entre 1979 e 1987, e nos anos seguintes pelos demais países industrializados. A abertura, externa e interna dos sistemas nacionais, anteriormente fechados e compartimentados, proporcionou a emergência de um espaço financeiro mundial.

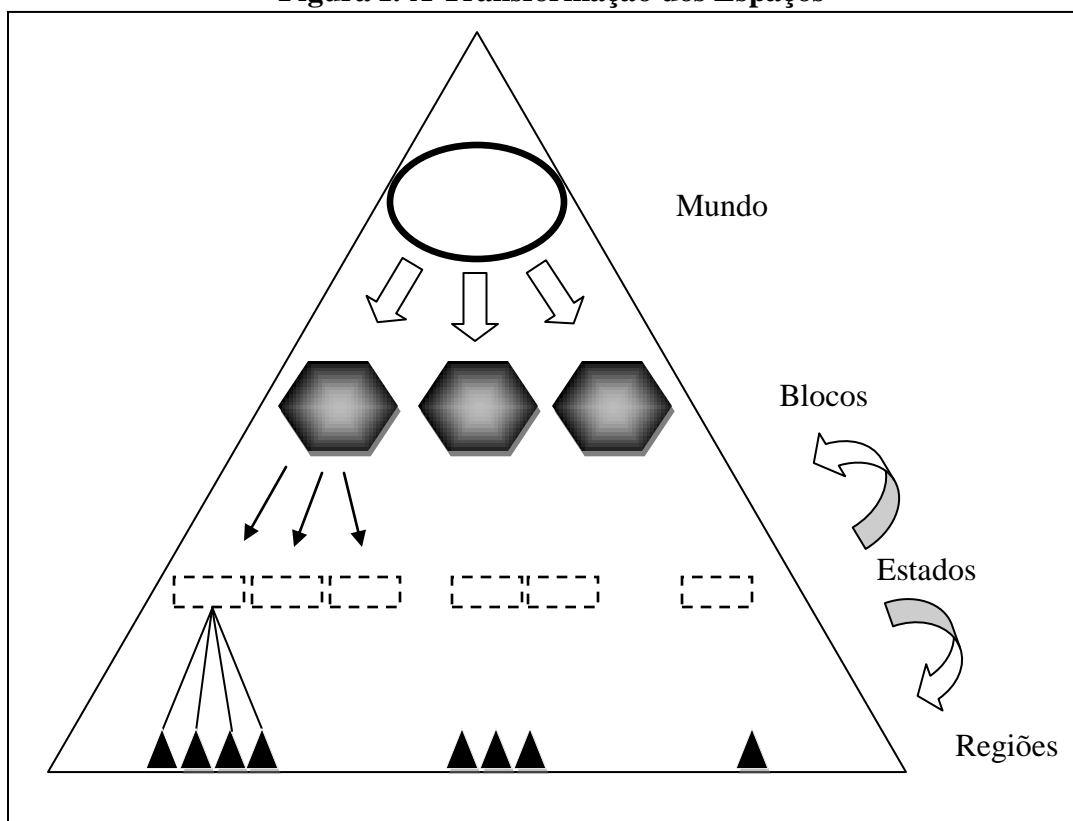
Por fim Chesnais *et alii* (2003) lança a pergunta que dá nome a um de seus ensaios. Todas essas movimentações discutidas acima dentro da forma de reprodução do capital, agora de forma mundial, estaria caminhando para *Uma Nova Fase do Capitalismo?* Dentro dessa pesquisa estão diversas contribuições que nos leva a entender que após todas as mudanças na estrutura e organização do modo de produção capitalista, principalmente neste último quartel do século XX e início do século XXI, o capitalismo agora funciona de forma distinta que funcionava antes e atravessa uma nova fase.

Nessa dita nova fase do capitalismo Benko (2001) considera que ocorre um “deslizamento de escala”, ou seja, um reforço das escalas global-supranacional e local-regional por meio da recomposição dos espaços clássicos de evolução dos sistemas econômicos, sociais e políticos do século XX, geralmente associados ao âmbito regulatório dos Estados-nação. Desse modo, os Estados continuam tendo função crucial em muitas áreas sociais (educação, saúde, obras públicas) e políticas, mas tem seu papel redefinido na economia quando espremido entre as dimensões local e global.

As próprias unidades básicas da política, os “*Estados-nação*” territoriais, soberanos e independentes, inclusive os mais antigos e estáveis, viram-se esfacelados pelas forças de uma economia supranacional ou transnacional e pelas forças infranacionais de regiões e grupos étnicos secessionistas, alguns dos quais – tal é a ironia da história – exigiram para si o status anacrônico e irreal de “*Estados-nação*” em miniatura (HOBSBAWM, 1995: 20)

Neste movimento o Estado é forçado a conduzir o planejamento da nação deslocando-se para os blocos econômicos e para as regiões, e desses deslocamentos é que surgem neologismos como “glocalização” termo designado para as articulações expandidas dos territórios locais em relação à economia mundial. Esse termo expressa características conflitantes da realidade, é a relação de oposição entre o local e o global que por muitas vezes se confunde, sendo também escalas complementares na atual fase do capitalismo. A Figura montada por Benko esclarece esta nova configuração espacial, onde os blocos econômicos e as regiões exercem um papel cada vez mais importante na economia mundial.

Figura I: A Transformação dos Espaços



Fonte: BENKO, 2001: 11

Em decorrência desse processo de globalização ocorreu uma onda de teóricos afirmando que esses movimentos trariam conseqüências devastadoras na atual ordem da sociedade. Nesse momento mundializaram-se as instituições mais típicas e sedimentadas das sociedades capitalista dominantes, “os princípios envolvidos no mercado e no contrato generalizaram-se, tornando-se padrões para os mais diversos povos, as mais diversas formas de organização social da vida e do trabalho, independentemente das culturas e civilizações” (IANNI, 2002: 102).

Nessa toada vieram fortes declarações de todos os cantos preconizando que com a chegada da globalização era o fim da Geografia, como fez O’Brien, o fim da História, como Fukuyama, o fim do Trabalho, como Rifkin, o fim dos Territórios, como Badie, ou ainda, e senão, o mais difundido, o fim do Estado-nação, como fez Ohmae (BENKO, 2001).

Porém o que se verificou foi exatamente o contrário, todas essas categorias ganharam importância com a valorização das características específicas dos lugares, acontecimentos, pessoas, etc. O projeto de homogeneização dos espaços caiu por terra, e em vez de todos os territórios fossem um mesmo unitário, a sua diferenciação é que ganha importância. Neste sentido “a geografia alcança neste fim de século a sua era de ouro, porque a geograficidade se impõe como condição histórica, na medida em que nada considerado essencial hoje se faz no mundo que não seja a partir do conhecimento do que é o território” (SANTOS; SILVEIRA, 2007: 13). Ou seja, de como as coisas estão dispostas e quais suas relações no espaço.

Todo esse processo carrega consigo o que Ianni (2002: 183-7) vai chamar de dialética da globalização. Para autor esse movimento do capitalismo reabre, recria e supera a controvérsia “imperialismo ou interdependência”, que são duas dimensões da realidade histórica geográfica do capitalismo. Para o autor essas dimensões da globalização deixaram de estar envolvidas unilateralmente com países do norte desenvolvidos com os do sul subdesenvolvidos, com a industrialização dos países do sul, a nova divisão internacional do trabalho, a aceleração dos meios de transporte e comunicação, tudo isso ligado à internacionalização das transnacionais redefine o imperialismo e a interdependência. De fato a interdependência se intensifica. As nações, os indivíduos, e as coletividades tornam-se mais e mais interdependentes, isso na mesma medida em que o imperialismo se acentua, generaliza e muda de figura. Mesmo que os Estados nacionais, mesmo os mais fortes

continuem a desempenhar tarefas imperialistas, suas prerrogativas já não são mais aquelas do imperialismo “clássico”. Corporações transnacionais passam a desempenhar papel ativo no mundo e entram no jogo do imperialismo e da interdependência, em lugares antes que os Estados-nacionais exerciam sozinhos por excelência.

Essa situação é mais bem evidenciada, quando olhamos para as organizações multinacionais, tais como, ONU, FMI, BIRD, OIT¹⁰, que se colocam enquanto estruturas mundiais de poder. Sendo assim, todas essas transformações, decorrentes da globalização, reconfiguram boa parte das relações, processos e estruturas características da interdependência e do imperialismo.

E é exatamente nesse aprofundamento da interdependência entre as nações e pessoas que Milton Santos deposita importante papel na busca *por uma outra globalização (grifo nosso)*, no que dá título a seu livro que trata sobre o assunto. Nesta obra o autor parte das origens do processo de globalização como ideologia de um presente perverso e horizonte de um futuro que pode ser promissor. Seu ponto de chegada é a convicção de que "diante do que é o mundo atual, as condições materiais já estão dadas para que se imponha a desejada grande mutação, mas seu destino vai depender de como disponibilidades e possibilidades serão aproveitadas pela política [...] A globalização atual não é irreversível" (SANTOS, 2000: 173-4).

Essa afirmação de Milton Santos vem da sua constatação que a globalização da forma com que ela se encontra hoje, perversa, não atende aos anseios da população, e o formato desse processo foi moldado pela política econômica que colocava a globalização como uma consequência necessária e inapelável das transformações tecnológicas que, somadas à expansão dos mercados, derrubaram as fronteiras territoriais e sucatearam os projetos econômicos nacionais, promovendo uma redução obrigatória da soberania dos Estados.

Milton Santos foi resgatado aqui pela mensagem que nos deixa. Todo esse processo descrito acima tem sua face perversa e principalmente as políticas de agora e do futuro

¹⁰ Juntam-se a esses órgãos de poder multinacional hoje o G8 e G20, bem como suas relações que expressam muito bem essa nova configuração do imperialismo e da interdependência. Antes o G8 detinha par si, como uma convenção por se tratar dos países mais poderosos do globo, o poder de decisão de assuntos econômicos de importância para todo o globo. Conquanto diante da crise atual esse poder de decisão começa a escorrer de suas mãos para cair no colo do G20. “G20 substitui G8 como fórum econômico mundial” O Globo 25/09/2009.

devem caminhar para um mundo global sim, mas com uma globalização democrática de cidadã.

Depois de buscarmos suas origens e fundamentos, nos mais diversos campos do conhecimento, passando por diversas análises das conseqüências do pano de fundo da pesquisa, a globalização, passaremos ao detalhamento do norte teórico da pesquisa a Teoria da Regulação.

2.2. O Surgimento da Teoria de Regulação

*“O principal não é ver como o capitalismo administra as estruturas existentes,
mas sim como ele as cria e destrói”*

Schumpeter

A Teoria da Regulação (TR) foi uma resposta dentro do pensamento econômico acerca das transformações ocorridas no início da década de 1970, onde a crise desse período modificou de forma decisiva a maneira de se produzir, comercializar e consumir produtos, além de todas as implicações sociais e territoriais. Outra resposta dessa teoria foi, senão, aquela às teorias ortodoxas que desrespeito à evolução do capitalismo.

Como já apontamos na seção anterior a crise da época foi um marco dentro do desenvolvimento do capitalismo. A derrocada do fordismo e a ascensão de um novo modelo de acumulação lançaram os estudiosos dessa temática a se debruçar nessa mudança estrutural que o mundo passava. É aí que entra a TR afirmando-se neste momento histórico, construindo uma análise do processo de acumulação capitalista, de suas regularidades e de suas crises.

Contudo antes de destrinçarmos essa teoria vamos refletir um pouco sobre o termo regulação. Na origem filosófica do termo temos a definição Georges Ganguilhem onde regulação é “o ajustamento, de acordo com certas regras ou normas, de uma infinidade de movimentos ou atos e de seus efeitos ou produtos, que sua diversidade ou sua sucessão torna-os estranhos uns aos outros” (BOYER, 1990: 41).

Já o geógrafo francês Georges Benko (1996) aponta que na França um dos primeiros a introduzir o termo foi Gérard Destanne de Bernis que em seu artigo “*L'équilibre general*”

publicado no *Revue Économique* em 1975, apresentou a idéia de substituir a teoria do equilíbrio geral por uma hipótese de regulação do sistema pelo jogo de suas próprias leis de funcionamento, respeitando um tempo histórico, idéias buscadas em François Perroux. A proposição de De Bernis está estruturada segundo alguns pressupostos,

na sociedade capitalista, atuam forças essencialmente divergentes, embora certas regularidades façam as vezes convergir essas forças por natureza divergentes. Sua idéia é: o que desempenha o papel dos códigos genéticos em biologia e permite a convergência, na economia são as instituições. Isso explica que, apesar de o capitalismo ser constituído e estruturado por forças essencialmente antagônicas, durante certos períodos instituições adequadas, se são encontradas, acham-se à altura de manter alguma coerência de onde pode nascer o crescimento (BENKO, 1996: 92)

Contudo todos esses trabalhos anteriores foram desenvolvidos a partir de um alicerce; a análise elaborada por aquele que é considerado o fundador da TR, Michel Aglietta. O economista francês expôs suas idéias primeiro em sua tese de doutoramento na Université Paris-I Panthéon-Sorbonne, em 1974 intitulada; “*Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des Etats-Unis (1870-1970)*” e em seguida pela publicação de “*Régulation et crises du capitalisme*” em 1976. Para Aglietta (1979)

Hablar de la regulación de un modo de reproducción es intentar expresar mediante leyes generales cómo se reproduce La estructura determinante de una sociedad [...] una teoría de La regulación social es una alternativa a La teoría del equilibrio general [...] El estudio de La regulación Del capitalismo, por tanto, no puede ser La búsqueda de leyes económicas abstractas. Es el estudio de la transformación de las relaciones sociales que da lugar a nuevas formas económicas y no económicas simultáneamente; dichas formas están organizadas em estructuras y reproducen una estructura dominante, el modo de reproducción. (AGLIETTA, 1979: 5-8)

Outro grande pesquisador da TR, Robert Boyer afirma que “a finalidade da noção de regulação é justamente a de promover esta passagem de um conjunto de racionalidades limitadas referentes às decisões múltiplas e descentralizadas de produção e de troca à possibilidade de coerência dinâmica do sistema como um todo” (BOYER, 1990: 79). Em outra perspectiva, não menos relevante que as anteriores Alain Lipietz fala em termos de

“regulação de uma relação social o modo como essa relação se reproduz apesar de seu caráter conflituoso. A noção de regulação não se compreende senão inserida numa constelação: reprodução-contradição-crise” (LIPIETZ, 1988b: 91-2).

A partir destas definições iniciais podemos começar a entender o programa de pesquisa regulacionista, identificar as origens dessa escola do pensamento, seu desenvolvimento, e seus desdobramentos.

2.2.1. As Fontes inspiradoras da TR

Revisitando a obra inaugural da TR, “*Régulation et crises du capitalisme*”, podemos perceber que ela contém uma severa crítica ao programa neoclássico¹¹, que postula o caráter auto-regulador das economias de mercado colocando-se como uma alternativa à teoria do equilíbrio geral (AGLIETTA, 1979). A crítica à teoria economia padrão decorre do fato de

“seu individualismo metodológico ofensivo, sua minoração dos elementos coletivos da vida econômica, sua rejeição à História e às transformações estruturais em nome do fechamento da economia pura, que não precisa se ocupar com movimentos sociais ou com a complexidade dos processos políticos, fazem dela uma disciplina puramente normativa, prescritiva, amplamente inoperante para pensar o que de fato acontece, embora ela possa ser, quando necessário, um arma retórica eficiente nos dispositivos estratégicos das elites dirigentes” (THÉRET, 1998: 10)

Se de um lado a obra fundadora da TR critica os neoclássicos outra ala critica o desenvolvimento do pensamento marxista dos anos de 1960 que afirmava o aprofundamento das crises, da taxa tendencial da taxa de lucro e do capitalismo monopolista de Estado. Esta crítica aos marxistas ortodoxos também figura como

¹¹ “Doble incapacidad de la teoría económica dominante: incapacidad para analizar la dinámica temporal de los hechos económicos vividos por los sujetos, es decir, para explicar la historia de los hechos económicos; e incapacidad para expresar el contenido social de las relaciones económicas y, por lo tanto, para captar las fuerzas y tensiones de que es objeto la economía [...] La teoría del equilibrio general ha ejercido esa dictadura sobre el pensamiento económico porque propone una panorámica tranquilizadora de la sociedad y una justificación de la profesión de economista” (AGLIETTA, 1979:1-2).

impulsoras do pensamento regulacionista (BENKO, 1996). Já o Sociólogo Francisco de Oliveira acredita que “o desiderato do regulacionismo é, para sintetizar, atualizar a economia política marxista, submetendo-a ao crivo das poderosas e importantes transformações ocorridas no capitalismo um século e meio, depois da aparição da obra fundante do marxismo, que é, sem dúvida, *O Capital*”. (LIPIETZ, 1991: 8)

E as críticas não acabam por aí, a TR se forma tomando como ponto de partida ainda outras críticas, “La teoría de la regulación se construyó a partir de una doble crítica: la del *homo economicus* por um lado y la de los enfoques estructuralistas por el outro” (BOYER; SAILLARD, 1997: 55). Estando assim a TR “entre uma crítica da ortodoxia e uma renovação marxista” (BOYER, 1990: 35).

As críticas, porém, também existem contra o modo de pensamento do programa regulacionista. Uma primeira é aquela que considera a TR como uma “*Teoria do Fordismo*” limitando-a a análise do período dos “*Trinta Gloriosos*”¹² e da crise de 1973, como início e fim das investigações regulacionistas. Outra crítica que se faz é sobre a pluralidade de referências que a escola toma.

Contudo é justamente essa pluralidade, essa visão holística da temática que se encontra a força heterodoxa da TR, “de uma forma mais geral, podemos afirmar que a quase totalidade dos autores partilha de *um conjunto de conceitos intermediários* que podem ser reinseridos em problemáticas gerais completamente diversas.” (BOYER, 1990: 56-7). “Na maior parte dos casos, essas críticas revestem-se de conteúdos destrutivos, como se o surgimento e a difusão de novas abordagens alternativas à visão tradicional implicasse necessariamente na exclusão ou no demérito das demais visões existentes” (BRUNO, 2005: 31).

Podemos ver, então, que, apesar das críticas, o projeto regulacionista se afasta do pensamento vigente da época, porém sem se desgarrar de referenciais clássicos como mostra Benko (1996) quando busca as fontes teóricas da Teoria da Regulação que vai trazer contribuições de diversas ciências:

¹² O primeiro autor que fala das décadas de crescimento econômico do pós-guerra como “trinta gloriosos”, termo muito usado na literatura regulacionista é Jean Fourastié (LIPIETZ, 1991: 27).

- Do marxismo, os teóricos da regulação vão utilizar a teoria dos ciclos longos¹³, a idéia do conflito de interesses, a visão histórica dos modos de produção. As crises do sistema a serem vistas como regra, enquanto o crescimento estabilizado e o pleno emprego são as exceções e Escola dos Anais um importante posicionamento: cada sociedade tem as crises e a conjuntura de sua estrutura;
- Da ciência política e do direito, os regulacionistas trouxeram os estudos das instituições e das formas de organização na crise do capitalismo dos anos 1970 e analisado-as historicamente. Porém, logo aparecem propostas de análises a partir do surgimento de novas instituições, do papel da difusão de novas formas de organização da produção, da distinção entre mudanças econômicas locais e globais, do papel dessas novas instituições no surgimento de novas relações sociais envolvidas no desenvolvimento do capitalismo. Outro aspecto importante nesse resgate das instituições é um conceito que fornece pontos fundamentais do funcionamento das instituições, o *habitus* adaptado de Pierre Bourdieu. Conceito que designa a disposição dos indivíduos, socialmente construída, para “jogar o jogo” no seio das regularidades vigentes naquele tempo e espaço. Sendo assim uma recomposição do *habitus* coloca as instituições em via de redefinição, e o inverso também é válido.
- Uma terceira contribuição é a dos chamados métodos heterodoxos, que se voltaram aos problemas cognitivos do capital. Foi desenvolvida uma abordagem a partir da economia das convenções, baseada na interpretação de que é necessária a existência de convenções, que permitam estruturar as trocas no sistema capitalista, já que a lógica mercantil pura não seria capaz de coordenar satisfatoriamente essas trocas, sem que o sistema produtivo se tornasse instável e caótico. É necessário, então, que se estabeleçam

¹³ “Para a teoria da Regulação, a aparência dos ciclos longos de Kondratief é enganosa, uma vez que, que capitalismo se desenvolve de preferência em espiral, nunca passando outra vez pela mesma configuração” (BOYER, 1998: 198).

convenções que regulem o mercado e as relações sociais, para tornar o sistema estável¹⁴.

Essas contribuições acima foram resgatadas para os estudos em termos de regulação, e aí estão para compor um programa de pesquisa que se desenvolve esbarrando em três principais paradoxos que aqui estão expressos por questionamentos.

Primeiro, Por que e como, numa economia dada, passamos de um crescimento forte e regular para uma quase estagnação e uma instabilidade das seqüências conjunturais? Segundo, Durante um mesmo momento histórico, como explicar, que crescimento e crise assumem formas nacionais significativamente diferentes, com o aprofundamento dos desequilíbrios em certos países e a afirmação de uma relativa prosperidade em outros? Terceiro e último, por que, apesar de certas invariantes gerais, as crises apresentam aspectos diferenciados ao longo do tempo, por exemplo, no século XIX, no entre-guerras e nos dias de hoje?

Essas perguntas estão no cerne de uma questão central dentro de TR, que desrespeito a variabilidade no tempo e no espaço das dinâmicas econômicas e sociais. Outra questão central é a análise histórica de longa duração.

Este conceito aparece na obra do historiador francês Fernand Braudel, onde ele insiste na necessidade de melhor definir as noções de tempo, de duração, de prazo longo e curto (ou breve) para a compreensão da história. Uma noção mais precisa de multiplicidade de tempo e de valor excepcional de “tempo longo” da história (*La longue durée*), abrindo perspectivas mais amplas e permitindo acompanhar e observar a continuidade e a mudança no processo histórico: a duração é o tempo ideal da história. (BOYER, 1990: 64)

As contribuições acima destacadas levaram ao que Robert Boyer e Yves Saillard (1997: 9) chamaram de “quatro hipóteses fundadoras”

¹⁴ Um detalhamento ainda maior da Teoria da Regulação encontra-se nos capítulos I ao VI do primeiro livro organizado por Robert Boyer e Yves Saillard “*Théorie nnde la Régulation, Etat des savoirs*” do original em francês, que foi traduzido para o espanhol como “*Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*”, e também, em português, no livro de Robert Boyer “*Teoria da Regulação: uma análise crítica*”.

- Em primeiro lugar, é importante recompor o campo de análise de forma a constituir unidades pertinentes integrando a lógica econômica, a preservação do laço social, a importância do político na solução sempre provisória, dos conflitos que não param de emergir de toda ordem socioeconômica.
- Em seguida, entende delimitar com precisão o espaço e o período durante os quais é legítimo postular uma certa adequação entre seus conceitos de base e os fenômenos dos quais deveriam dar conta.
- Uma terceira hipótese fundadora trata da historicidade fundamental do processo de desenvolvimento das economias capitalistas: neste modo de produção, a inovação organizacional social, torna-se permanente e aciona um processo no qual as relações socioeconômicas conhecem uma transformação ora lenta e controlada, ora brutal e fugindo ao controle e à análise.
- Por fim, enquanto a teoria neoclássica multiplica as hipóteses *ad doc* destinadas a dar conta seja das transformações técnicas, seja dos avatares da construção européia ou ainda seja das dificuldades de reforma das economias de tipo soviéticas, a teoria da regulação tem por ambição explicar com o mesmo conjunto de hipóteses o maior número possível de fatos estilizados que podem ser observados no período dos anos cinquenta até nossos dias.

Outras importantes bases foram: O relatório *Cepremap-Cordes*¹⁵ em 1977; Os estudos do GRESP – Grupo de Pesquisa Econômica da Universidade de Rennes-I; Do GRREC – Grupo de Pesquisa sobre a Regulação da Economia Capitalista; Da escola de Grenoble; Dos pensamentos de B. Billaudote, e H. Bertrand, e por fim da Escola dos Anais, sobretudo E. Labrousse com a idéia de que cada sociedade tem as crises e a conjuntura de sua estrutura.

¹⁵ Cepremap – Centre d’Etudes Prospectives d’Economie Mathématique Appliquée á la Planificacion (Centro de Estudos Prospectivos de Economia Matemática Aplicada ao Planejamento)

Buscando, também, as origens dessa teoria, Robert Boyer pontua as fontes de inspiração da teoria que se encontram no anexo I após as referências bibliográficas, como podemos ver se trata de uma teoria de vocação pluridisciplinar.

A partir de toda essa busca das origens do pensamento regulacionista é que podemos entender melhor os níveis de análise que a TR possui, a saber:

- No nível de maior abstração a referida teoria analisa os modos de produção e sua articulação. A filiação às relações de produção de Marx é clara, mas a correspondência entre as relações de produção e o estado das forças produtivas foi abandonada, bem como a dicotomia entre estrutura econômica e superestrutura jurídica e política.
- Em um segundo nível de abstração, a TR caracteriza as regularidades sociais e econômicas que permitem à acumulação desenvolver-se no longo prazo, entre duas crises estruturais. Os regulacionistas encontram um conjunto de regularidades, segundo a natureza e a intensidade das transformações técnicas, o volume e a composição da demanda, o tipo de modo de vida assalariado.
- Um terceiro nível de análise trata das configurações específicas das relações sociais para uma época e um conjunto geográfico dados. Seriam as instituições e suas configurações que definem a origem das regularidades sociais e econômicas observadas.

De todo esse esquadramento o geógrafo britânico David Harvey acredita que “A virtude do pensamento da “escola da regulação” está no fato de insistir que levemos em conta o conjunto total das relações e arranjos que contribuem para a estabilização do crescimento do produto e da distribuição agregada de renda e de consumo num período histórico e num lugar particular” (HARVEY, 2001: 118) Benko ainda tenta sintetizar a teoria em poucas linhas:

A Teoria da Regulação foi desenvolvida para explicar processos de desenvolvimento socioeconômico que apresentam grande variabilidade nos planos espacial e temporal [...] Nessa teoria considera-se o desenvolvimento capitalista como uma sucessão de

fases regulares de desenvolvimento macroeconômico, ou de regimes de acumulação, pontuado por crises, quando uma ordem desmorona e novas trajetórias e novas ordens tomam o seu lugar. (BENKO, 1996: 110-11).

Em outras palavras “A teoria da regulação [...] dedicou-se a elaborar um conjunto de conceitos e de métodos que permitem analisar as transformações estruturais como os períodos de crescimento rápido e mais ou menos regular” (BOYER; SAILLARD, 1997: 9).

Por fim, a TR se constitui em sua essência na busca de respostas para algumas interrogações fundamentais, a saber (AGLIETTA, 1979:8); Quais são as forças que transformam o sistema social y e asseguram sua coesão a longo prazo? As condições e modalidades dessa coesão podem evoluir? Em que condições y segundo que processos se produzem as mudanças qualitativas nas relações de produção? É possível identificar as etapas do desenvolvimento do capitalismo? Este método de análise serve para interpretar as crises estruturais que afrontam este modo de produção? A crise atual é uma prolongação das transformações históricas próprias do capitalismo? É possível levantar hipóteses do futuro da luta de classes?

2.2.2. O Estatuto das Noções das Análises em Termos da Regulação

Os estudos regulacionistas são caracterizados por empregar um conjunto conceitos intermediários que são readaptáveis a diversas problemáticas, e a articulação desses conceitos marcam o proceder do pensamento regulacionista.

O ponto de partida para o entendimento das noções da TR é o conceito de modo de produção. “A ênfase dada nas relações de produção tem o mérito de evitar todo tipo de confusão entre as *rivalidades dos indivíduos* para ocupar os lugares no interior de um modo de produção, e os *contextos sociais gerais* que condicionam a atividades econômicas em seus aspectos coletivos” (BOYER, 1990: 68).

Estudiar um modo de producción es poner al descubierto cuáles son las relaciones sociales determinantes que se rereproducen em y por las transformaciones sociales, así como las formas bajo las que la hacen, y las causas por las que esa reproducción se ve acompañada de

rupturas em diferentes pontos del sistema social. (AGLIETTAS, 1979: 4)

Assim podemos ver que o conceito de modo de produção apresenta-se na TR com o intuito de explicar as articulações entre as relações sociais e organização econômica. Contudo o modo de produção que nos interessa é o dos países capitalistas, e se caracteriza por uma forma bem precisa tanto das relações de troca como de produção.

“Em primeiro lugar, a relação de troca encobre a relação mercantil; a obrigação de pagamento em moeda institui, simultaneamente, a restrição monetária, e os atores da economia mercantil. Em segundo lugar, a separação dos produtos diretos de seus meios de produção, que se vêem então obrigados a vender sua força de trabalho, define a especificidade das relações de produção capitalista ou, ainda da relação salarial de uma forma geral [...] a relação salarial introduz uma separação social, essencialmente diferente da relação mercantil. Esta distinção fundamenta a definição de modo de produção através da conjunção de relações de produção e de troca”, e ainda, “a relação salarial acaba afetando a forma das trocas mercantis: o primado do valor de troca sobre o valor de uso promove o aparecimento do capital como “valor se valorizando”. Assim, a dominação no imperativo e na “lei coercitiva” que se impõe ao sistema como um todo (A. Lipietz, 1979)”. (BOYER, 1990: 69-70)

A primeira noção intermediária da é a noção de regime de acumulação, e Boyer (1994) pontua que este conceito, é frequentemente mal entendido, e ele então detalha a conceituação de regime de acumulação, em termos mais analíticos, definindo-o com cinco características:

- “Um tipo de *organização da produção* intra e inter-empresas que define a organização do trabalho e a utilização dos meios de produção.
- Um *horizonte temporal* que serve de referência às decisões de investimento dos empresários e que se traduz por um conjunto de regras e/ou critérios.
- Uma *repartição dos rendimentos* entre salários, lucros e impostos, permitindo a reprodução dos diferentes grupos ou classes sociais.

- O *volume e a composição da procura efetiva*, que exprimem o modo de vida e o processo de socialização.
- E, por fim, as relações entre os *modos de produção pré-capitalistas* e o capitalismo.” (BOYER, 1994: 122).

A partir dessas características podemos melhor entender regime de acumulação como “o conjunto das regularidades que asseguram uma progressão geral e relativamente coerente da acumulação do capital, ou seja, que permitam absorver ou repartir no tempo as distorções e desequilíbrios que surgem permanentemente ao longo do próprio processo”. (BOYER, 1990: 71-2).

Entretanto a reprodução desse conjunto de regularidades, ou seja, do regime de acumulação pode assumir diversas formas, assumindo a variabilidade dos regimes no tempo e no espaço. E por essa variabilidade que é necessário caracterizarmos a segunda noção intermediária da TR, como condutoras do regime de acumulação, estamos falando das formas institucionais (ou estruturais como prefere Aglietta).

A noção de formas institucionais (FI) tem “o objetivo de elucidar a origem das regularidades que direcionam a reprodução econômica ao longo de um período histórico dado [...] desta maneira, definiremos como *forma institucional* (ou ainda estrutural) *toda codificação de uma ou várias relações sociais fundamentais*” (BOYER, 1990: 73)

“Ellas nacen de los conflictos, latentes o abiertos, que se originan en una doble imposibilidad: por uno lado, ya no es posible prolongar el antiguo orden; por otro superar las contradicciones u desequilíbrios que entonces se manifiestan, supone recurrir a una instancia que sobrepasa las interacciones horizontales entre los protagonistas” (BOYER, SAILLARD, 1997: 56)

Dentro do modo de produção capitalista são três as FI fundamentais: a relação salarial (essencial por caracterizar um tipo específico de apropriação do excedente), a moeda (por definir um modo de conexão entre unidades econômicas), e as formas de concorrência (por definir as modalidades de relacionamento entre os *loci* de acumulação). O detalhamento das formas institucionais, a seguir, será tratado sob a óptica de Boyer e Saillard (1997).

➤ A relação salarial (ou *rapport salarial*) tem lugar de destaque entre as formas institucionais, e pode ser “definida como uma modalidade de organização da produção e do processo de trabalho associada a uma determinada forma de remuneração dos assalariados e de estruturação de seu modo de vida” (BRUNO, 2005: 66). Boyer e Saillard (1994: 59) ainda diferenciam três formas de relação salarial:

- Concorrencial, quando o consumo dos trabalhadores não está inserido na produção capitalista;

- Taylorista, quando a organização do trabalho permite uma produção em massa, sem que o modo de vida dos assalariados veja profundamente modificado.

- Fordista, que conjuga o desenvolvimento de normas de consumo e de normas de produção.

Uma grande aplicação da FI relação salarial dentro dos trabalhos regulacionistas, foi a caracterização desse tipo de relação durante os “Trinta Gloriosos” como chamam os regulacionistas, ou a “Era de Ouro” como chama Hobsbawm, o período de grande desenvolvimento econômico pautado no fordismo.

Um dos exemplos notáveis que resultam dos trabalhos regulacionistas foi a identificação do *compromisso salarial fordista* que implicava num particular modo de repartição do valor adicionado entre assalariados e capitalistas. A relação salarial fordista foi estruturada em torno de compromissos institucionalizados que garantiam o repasse de parte dos ganhos de produtividade para o salário direto dos trabalhadores, possibilitando a expansão da demanda agregada de forma compatível com as tendências da produção de massa. Essa institucionalização pressupunha ainda um certo nível de estabilidade das relações de emprego que se articulava com o desenvolvimento dos institutos de seguridade social e mais amplamente com a afirmação política do *Welfare-State* nos países centrais. (BRUNO, 2005: 67)

➤ O papel da moeda (ou forma monetária) como forma institucional está ligado ao seu caráter de equivalente geral de modo de conexão entre as unidades econômicas. A moeda transborda os limites nacionais e afeta também as relações entre maiores espaços de circulação e troca. “Definiremos como forma monetária a modalidade que abarca,

para um país e uma época dada a relação social fundamental que institui os atores da economia mercantil” (BOYER, 1990: 74)

- As formas de concorrência indicam de que maneira se organizam as relações entre os produtores, e seu objetivo maior é apreender o modo como se organizam “as relações entre um conjunto de centros de acumulação fracionados, cujas decisões são *a priori* independentes uns dos outros” (BOYER, 1990: 75). Dentro da TR, a concorrência, como umas das formas institucionais, tem seu foco de análise quando da possibilidade de transformação do regime de acumulação.

Após definirmos essas três FI, voltamos ao um questionamento básico: em que espaços essas formas estão, em que espaço elas atuam? A resposta nos leva a caracterização das duas últimas FI; a forma de inserção internacional, e as formas de Estado.

- A forma de inserção internacional esboça a maneira do relacionamento de um Estado com o espaço internacional. Este relacionamento não se restringe à pura economia: debates sociais e políticos têm forte relevância. A Teoria da Regulação vai buscar na escola norte-americana de regimes internacionais algumas definições quanto à inserção internacional, como no caso do conjunto de normas, princípios, regras e procedimentos de decisões que conferem a estabilidade e a coerência dos comportamentos dos diferentes atores da economia internacional.

"A natureza da *adesão ao regime internacional* de um país [...] defini-se pela conjunção das regras que organizam as relações entre o Estado-Nação e o resto do mundo, tanto em termos de trocas de mercadorias como de localização das produções (via investimentos diretos) ou de financiamento de fluxos e saldos externos” (BOYER, 1990: 76)

- As formas de Estado demonstram como as organizações das autoridades públicas se inserem na dinâmica econômica. O Estado, por definição, tem poder regulatório quanto ao regime monetário (moeda), a competitividade de mercado (concorrência) e a legislação trabalhista (relação salarial), e é exatamente por isso que as relações

entre Estado e economia são tão importantes para análise. A especificidade da Teoria da Regulação está em prover análises sem isolar o Estado do sistema econômico e sem colocar os determinismos econômicos sobre o Estado.

Em geral, as pesquisas em termos de regulação não se situam ao nível das *Teorias do Estado*. Sobretudo e mais modestamente, elas caracterizam as diversas formas de Estado e seus efeitos sobre a dinâmica econômica. Assim, o Estado aparece como a totalização, quase sempre contraditória, de um conjunto de *compromissos institucionalizados*, recuperando uma fórmula de Ch. André e de R. Delorme, 1983). (BOYER, 1990: 78)

Após sabermos quais são as FI, passamos a ver como elas funcionam. As formas mudam junto com a mudança das relações de poder e das regras do jogo, e estas mudanças respondem a três princípios de ação (BOYER, 1990: 81-2).

- *O Princípio da Restrição*: é sempre definido em nível coletivo, e tem função de impor, pela coerção direta ou simbólica e mediatizada (*leis, regras e regulamentos*), um certo tipo de comportamento econômico aos grupos e indivíduos em questão.
- *O Princípio da Negociação*: São os agentes privados ou grupos que, partindo de seus próprios interesses, estabelecem um certo número de convenções (*compromissos*) que regem seus engajamentos mútuos
- *O Princípio da Rotina*: Uma codificação implícita e uma relativa homogeneização dos comportamentos: mesmo na ausência de leis ou de convenções privadas, a congregação de um *sistema de valores*, ou ao menos de *representações*, é suficiente para que a rotina substitua a espontaneidade e a diversidade de pulsões, e iniciativas individuais.

No sentido em que as FI estão colocadas podemos perceber a direta interdependência entre cada uma das formas. A ação conjugada de todas as FI dão o tom da nossa última noção intermediária

A relevância teórica do conceito de forma institucional reside na constatação empírica de que as FI permitem derivar relações macroeconômicas dotadas de uma certa permanência estatística. E a partir do momento em que adquirem configurações estáveis, elas estruturam um determinado modo de regulação. (BRUNO, 2005: 65)

O modo de regulação pode ser entendido como adoção de “una racionalidad ubicada em tiempo y espacio, iluminada por una densa rede de instituciones” (BOYER, SAILLARD, 1997: 61). Leborgne e Lipietz (1994: 224) definem modo de regulação como “o conjunto de normas, implícitas ou explícitas, das instituições, dos mecanismos de compensação e dos dispositivos de informação que ajustam permanentemente as antecipações e os comportamentos individuais à lógica de conjunto do regime de acumulação”. Para Boyer, o modo de regulação seria:

“todo conjunto de procedimentos e de comportamentos individuais ou coletivos, com a tripla propriedade de:

- reproduzir as relações sociais fundamentais através da junção de formas institucionais historicamente determinadas;
- sustentar e dirigir o regime de acumulação em vigor;
- garantir a compatibilidade de um conjunto de decisões descentralizadas, sem que seja necessária a interiorização dos princípios de ajustamento do sistema como um todo por toda parte dos atores econômicos” (BOYER, 1990: 80)

Porém, a adoção e o efetivo funcionamento do modo de regulação dependem da esfera política dos compromissos institucionais dos grupos sociais, que formam blocos sociais. Quando um bloco social se torna hegemônico, aí está montado o triângulo (regime de acumulação, modo de regulação e bloco hegemônico) que se articula de forma a constituir um modo de desenvolvimento descrito logo abaixo. Sendo assim, o bloco hegemônico tem como condição de reprodução

“a existência de um regime de acumulação, capaz de assegurar a satisfação das necessidades sociais nas condições admitidas pelas partes intervenientes no bloco (incluindo os grupos dominantes). Por seu turno, o modo de regulação (do qual depende a realização de um regime de acumulação) não é mais do que um conjunto de rotinas, de “habitus” e de compromissos institucionalizados no próprio movimento pelo qual o bloco se institui, e que só perdura na medida

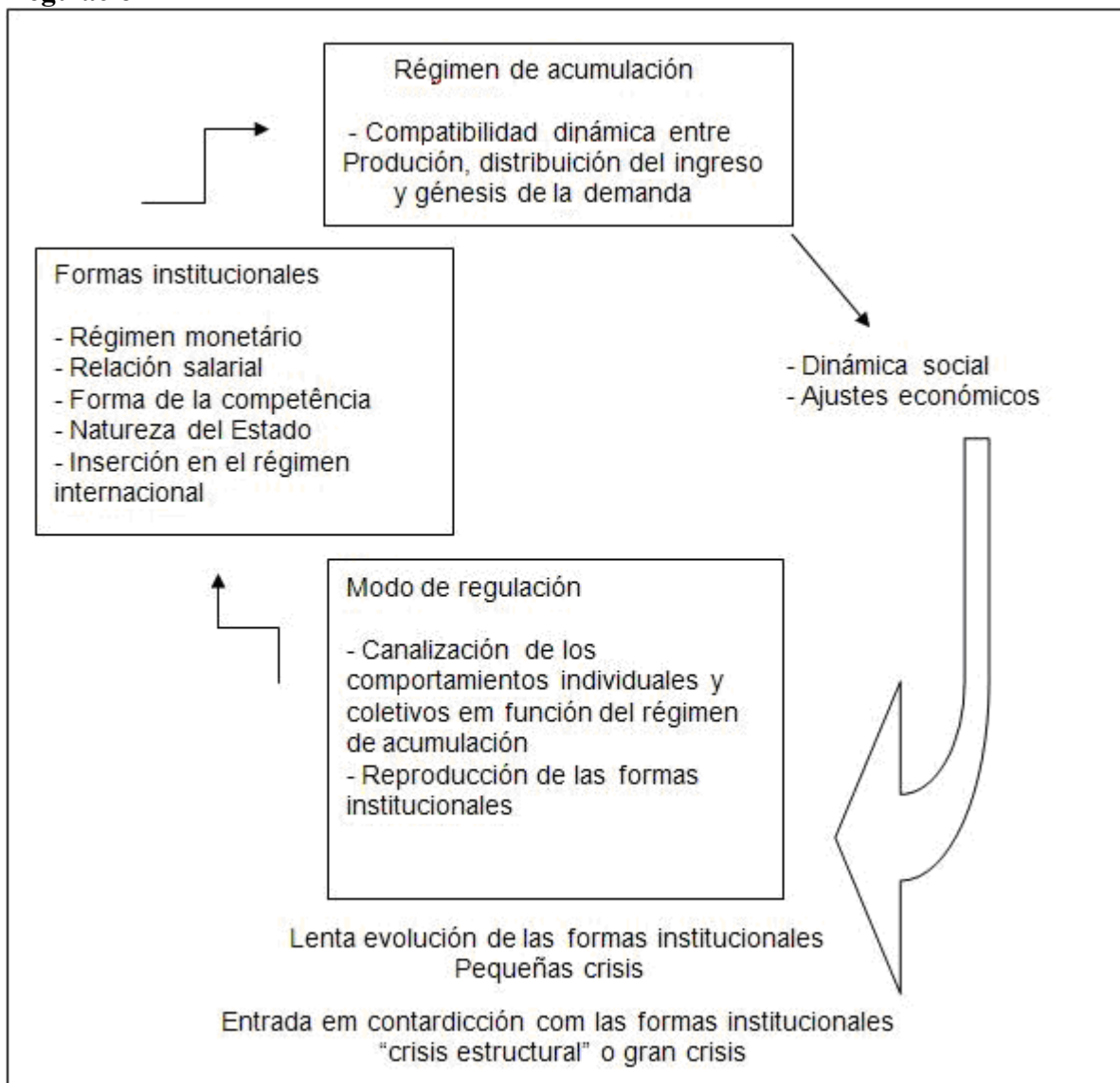
em que o próprio bloco os suporta. Chamemos ao conjunto “modelo de desenvolvimento” (LEBORGNE & LIPIETZ, 1994: 224).

O modo de regulação muda com o passar do tempo, transformando as formas de crescimento e de controle dos valores econômicos e sociais em atividade, uma vez que “nada garantiza que las formas sociales que se liberan reproducen siempre, a largo plazo, las relaciones de producción del modo de producción vigente [...] el proceso de adaptación de las formas institucionales a los imperativos de la reproducción económica y de la legitimidad no tiene nada de automático” (BOYER, SAILLARD, 1997: 57).

Na realidade, todo modo de regulação descreve a maneira como a conjunção de formas institucionais cria, direciona e, em alguns casos, dificulta os comportamentos individuais e predetermina os mecanismos de ajustamento nos mercados, que na maioria das vezes, resultam de um conjunto de regras e de princípios de organização sem os quais não poderiam funcionar (BOYER, 1990: 80)

Como o regime de acumulação, que também se transforma (mas ele por si mesmo), as grandes crises podem surgir da inadequação do modo de regulação com a realidade econômica. Aqui podemos ver o encadeamento das noções teóricas da Teoria da Regulação, sendo que uma forte alteração no regime de acumulação não mais sustentará um modo de regulação que, por seguinte, modificará o dito modelo de desenvolvimento. Para entendermos melhor a inter-relação entre os conceitos acima explorados, o quadro abaixo exhibe uma organização das idéias.

Quadro II: “Uma visión sinóptica de las nociones básicas de la Teoría de la Regulación”



Fonte: BOYER; SAILLARD, 1997: 62

Temos, então, que “Um modo de regulação aciona um conjunto de procedimentos e de comportamentos individuais e coletivos que devem simultaneamente reproduzir as relações sociais através da conjunção de formas institucionais historicamente determinadas e sustentar o regime de acumulação em vigor” [THÉRET, 1998: 16]. Aliado a tudo, ainda, o modo de regulação deve assegurar a compatibilidade entre o conjunto de decisões descentralizadas.

O princípio teórico de base se expressa no argumento de que, na história longa, o modo de produção capitalista desenvolve-se pela gestação de diferentes modos de regulação e de regimes de acumulação. *Um regime de acumulação é uma forma particular e historicamente determinada do processo de acumulação de capital em uma economia dada.* Se expressa num determinado padrão de crescimento, resultante das especificidades de certa configuração das estruturas institucionais e organizacionais que codificam o modo de regulação vigente. (BRUNO, 2005; 51-2)

Podemos, assim, entender de que maneira um regime de acumulação se estabiliza a longo prazo, dando sustentação para a estabilização do modo de regulação, e como essas regularidades entram em crise e se renovam. Lipietz em “Redéploiement et espace économique” *Travaux et recherches de prospectives*, nº 85, setembro, 1982, descreve que

“um regime de acumulação não paira, desencarnado, no mundo etéreo dos esquemas de reprodução. Para que um sistema se realize e se reproduza de maneira durável é necessário que formas institucionais, procedimentos e hábitos funcionem como forças coercitivas e incitadoras, levando os agentes privados a aceitarem tais esquemas. A este conjunto chamamos modo de regulação. Um regime de acumulação não se satisfaz, como veremos, com qualquer modo de regulação. As crises econômicas que se apresentam como uma inadequação, geral e manifesta, da oferta em relação à demanda, podem, na realidade, representar diversas conjunturas”

Como podemos ver, este modo com que as noções bases da TR se relacionam sempre se renovam com a própria renovação da sociedade, e isso passa essencialmente por crises, crises do modo, crises do regime, até mesmo crises das formas, “assim, o desenvolvimento da crise provoca um processo bem mais aberto, de transição entre o antigo regime e um novo modo de desenvolvimento ainda incerto e parcialmente definido” (BOYER, 1990: 85). Por fim “o objetivo das pesquisas regulacionistas é apreender como se desdobram e conjugam as fontes de desestabilização de cada regime, especialmente estes da época contemporânea” (BOYER, 1998: 209)

Sendo assim, as crises aparecem como ponto chave dentro do programa regulacionista, como já vimos no início da segunda seção (2.2. O Surgimento da Teria de Regulação). Partiremos agora para a análise de como a TR enxerga as crises

2.2.3. A Visão Regulacionista de Crise

O olhar da TR quanto à crise se fixa como a terceira via na análise desse fenômeno. Isso porque se distancia de visões extremistas que consideram a crise ou como um mero desvio ou como final inevitável. Em um extremo, a visão neoclássica da crise enxerga-a como uma fase de correção do período de expansão anterior com uma duração variável conforme a dimensão da imperfeição dos mecanismos de ajustes, ou ainda, como choques aleatórios que propiciam uma mudança de conjuntura. Já no outro extremo, o olhar marxista considera que o capitalismo está submetido a crises estruturais latentes, e inevitavelmente a eclosão dessas crises irá levar ao esgotamento do modo de produção (BOYER, 1990). Sendo assim a TR “permite concebir las crisis como *rupturas* em la continuidad de la reproducción de las relaciones sociales, y comprender por qué los períodos de crisis son períodos de intensa creación social, y porque la solución a la crisis siempre es una transformación irreversible del modo de producción” (AGLIETTA, 1979: 11).

Para o programa de investigação regulacionista, o modelo de desenvolvimento é uma inscrição no tempo e no espaço; nele aparecem acontecimentos imprevistos, se sucedem ciclos, se alteram progressivamente as formas institucionais e se abre a possibilidade de mudanças estruturais. Estas são as crises que recebem uma tipologia da Teoria da Regulação (BOYER, SAILLARD, 1997).

O primeiro tipo de crise é aquela dita crise exógena, crise como perturbação externa. Neste modelo, um episódio bloqueia a reprodução econômica de uma entidade geográfica. “A particularidade desse tipo de crise é, portanto, a de não resultar nem do jogo normal da regulação, nem do esgotamento do próprio modo de regulação ou de regime de acumulação” (BOYER, 1990, p.88). Essas crises são geralmente relacionadas à escassez por conta de catástrofes climáticas ou mesmo por guerras, muito evidenciadas nas baixas colheitas do feudalismo.

Um segundo tipo de crise são as endógenas ou cíclicas. Apesar de representarem mais que choques externos, as crises endógenas não proporcionam grandes mudanças nas formas institucionais. “Elas podem, obviamente, promover uma aceleração da concentração e centralização financeiras, sem, entretanto, alterar a forma geral de concorrência. Restaurar a “disciplina operária” e a distribuição da renda, sem afetar a relação salarial dominante.”

(*Op. Cit.*, p.89). As crises endógenas também podem ser qualificadas como pequenas crises que ocorrem no interior dos processos que determinam o modo de regulação. (BOYER, SAILLARD, 1997).

“Para esta segunda definição, a crise corresponde à fase de depuração das tensões e desequilíbrios acumulados durante a expansão, no próprio interior dos mecanismos econômicos e das regularidades sociais e, portanto, do modo de regulação dominante num país e numa época dada.” (BOYER, 1990, p.89)

Enquanto as pequenas crises, ou crises endógenas, apenas depuram as tensões no modo de regulação, as grandes crises (Quadro II: “Una visión sinóptica de las nociones básicas de la Teoría de la Regulación”) ou crises estruturais, são a própria crise do modo de regulação. Podemos diferenciar as crises estruturais por sua origem: elas são crises do modo de regulação que desestabiliza o regime de acumulação ou, ao contrário, são as crises do regime de acumulação que afetam o modo de regulação.

A primeira forma pode ser definida como “o momento onde os mecanismos ligados à regulação vigente mostram-se incapazes de reverter os desdobramentos desfavoráveis, mesmo quando, ao menos inicialmente, o regime de acumulação mostra-se viável” (BOYER, 1990, p.90). Na segunda maneira

“la incapacidad de las ganancias para restablecerse y para permitir la recuperación de la acumulación, la disolución de los determinismos económicos, el aumento de los conflictos sociales y políticos nacionales y también internacionales [...] permiten, y han permitido, uno diagnóstico em tiempo real de la entrada em una crisis estructural” (BOYER, SAILLARD, 1997, p.63)

Passando para o próximo nível de crise, entramos na crise do modelo de desenvolvimento, que pode ser definido “pelo aumento, até o limite máximo, das contradições no interior das formas institucionais mais essenciais, daquelas que condicionam o regime de acumulação [...] levando à crise da regulação e, portanto, do modo de desenvolvimento como um todo” (BOYER, 1990, p.95).

Tendo as quatro formulações de crise, anteriormente abordadas, vemos que de crise em crise, e de renovações em renovações, sempre falamos do sistema capitalista de produção, podendo levar ao equívoco de acreditar que este sistema possa ser insuperável.

Este questionamento leva ao último nível de crise, a do modo de produção. “Cercano al concepto de crisis orgánica de la teoría marxista, esta crisis supone que ningún nuevo régimen de acumulación puede surgir, teniendo en cuenta la capacidad de reconposición de las formas institucionales y la evolución a largo plazo del sistema económico” (BOYER, SAILLARD, 1997, p.63).

2.2.4. Sobre o Método: “Um Cartesianismo Bem Temperado”

Como já vimos na seção 2.2.1. - *As Fontes inspiradoras da TR*, e no anexo I - *Genealogia e fontes de inspiração de Teoria da Regulação*, as origens da TR são muitas, por isso que Boyer (1990: 101) chama-a, em linhas gerais, de um cartesianismo bem temperado.

O método regulacionista é a aplicação das noções intermediárias em uma determinada formação social em uma duração de tempo longa. A construção do proceder regulacionista passa por quatro etapas principais¹⁶.

➤ A Historiografia na periodização das FI

- A importância do resgate histórico em qualquer que seja o método utilizado é sempre uma boa forma de localizar o contexto em que se desdobra o fenômeno analisado. Dentro da TR esta importância encontra-se na delimitação de *datas-chave* que simbolizam mudanças no campo institucional de cada sociedade. A ideia é caracterizar o momento em que as relações sociais se inserem em uma continuidade e outro momento onde elas não se sustentam mais e, são assim renovadas. A quantificação é necessária

¹⁶ A descrição das etapas do método regulacionista é baseada na nona seção da segunda parte do livro de Robert Boyer “Teoria da Regulação: Uma análise crítica”

para marcar essas mudanças nas relações sociais. Estatísticas como, concentração de capital, composição do mercado, despesas públicas e etc.

➤ **A lógica implícita e o campo de aplicação de cada FI**

- Partindo-se das diversas relações sociais é complicado estabelecer uma racionalidade geral para cada uma delas. A tarefa é buscar o caráter de cada uma delas, perceber as racionalidades sempre parciais, diferentes ideais-tipos, fugindo de modelos acabados. Sendo assim dois campos de investigação se apresentam. Em um recorte setorial (internacional) como esses ideais-tipos se combinam em um resultante global, e em que medida é possível diagnosticar uma ruptura nessas racionalidades parciais. Em suma é registrar em suas representações o caráter das relações sociais e das estruturas econômicas

➤ **De lógicas parciais à regulação de conjunto**

- Os compromissos institucionalizados, que partem de regularidades parciais, nem sempre asseguram a reprodução do sistema, e para verificar a adequação, ou não dos mecanismos econômicos temos que recorrer a uma *modelização macroeconômica* das diferentes regulações. Ela objetiva, um verificar uma coerência lógica, ou falhas nesse raciocínio, e outro propor alternativas às teorias macroeconômicas.

➤ **Diferentes regimes de acumulação, diferentes crises “estruturais”**

- Dentro de uma alternativa para a concepção marxista tradicional buscar compreender a expansão e crise de um regime de acumulação. O importante aqui é perceber quais são as *tendências inerentes a cada um dos regimes de acumulação* tendo assim os meios para formalizar esquemas de reprodução dos regimes entendendo como que por um mesmo motivo regimes totalmente diferentes entram em crise e se renovam.

Quadro III: As Etapas do Método Regulacionista

MOBILIZAR A HISTORIOGRAFIA PARA PERIODIZAR AS FORMAS INSTITUCIONAIS	PARTINDO DA LÓGICA IMPLÍCITA DE CADA FORMA INSTITUCIONAL PARA VERIFICAR O SEU CAMPO DE APLICAÇÃO	DA CONJUNÇÃO DE LÓGICAS PARCIAIS À REGULAÇÃO DE CONJUNTO	MODELIZAR OS REGIMES DE ACUMULAÇÃO PARA CARACTERIZAR AS DIFERENTES CRISES “ESTRUTURAIIS”
<ul style="list-style-type: none"> - Atenção às mudanças nas relações sociais - <i>Datas-Chave</i> que marcam as mudanças no estado de inserção das FI e se sua renovação - <i>Um mínimo de quantificação</i> estatística comprovando as alterações institucionais 	<ul style="list-style-type: none"> - Procurar racionalidades sempre parciais, negando racionalidades gerais com validade universal - Procurar em um recorte setorial (internacional) como os ideais-tipos se combinam em um resultante global e, diagnosticar a ruptura das racionalidades parciais - Registrar em suas representações o caráter das relações sociais e das estruturas econômicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Verificar a adequação, ou não dos mecanismos econômicos nos compromissos institucionalizados - Recorrer a <i>modelização macroeconômica</i> das diferentes regulações para verificar uma coerência lógica, ou falhas nesse raciocínio - Propor alternativas às teorias macroeconômicas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sob uma alternativa do marxismo tradicional buscar compreender a expansão e crise de um regime de acumulação. - Perceber quais são as <i>tendências inerentes a cada um dos regimes de acumulação</i> - Formalizar esquemas de reprodução dos regimes

Fonte: Elaboração Própria, a partir de BOYER, 1990: 101-107.

Por último temos duas conclusões a respeito da TR; uma é a ausência de um modelo único para as análises em termos de regulação, e que não seria conveniente julgá-la á luz de sua pertinência, ou no exemplo de Boyer (1990: 107) julgar uma árvore por seus frutos, uma vez que, “há arvores maravilhosas, mas estéreis, e outras, aparentemente mais fracas, com uma colheita abundante.” E finaliza com um pergunta pertinente; Em qual categoria se encontra a TR?

Dessa forma encerramos a discussão sobre o norte teórico seguido nessa pesquisa, passando por dentro da TR em seus diversos caminhos, tendo assim uma segurança maior em aplicar seu método e guiar o trabalho no objeto específico de estudo.

2.3. Uma ponte entre o Pano de Fundo e o Norte Teórico

Nas leituras proferidas para elaboração dessa seção nos deparamos com uma que se apresentou como uma ponte, um verdadeiro elo entre as análises do capitalismo e TR.

Colocamos essa pequena seção por enxergar nela uma ligação válida para ser exposta nessa introdução.

Em seu livro “Capitalismo Desorganizado”, Claus Offe, que já pontuamos acima, coloca com objetivo central do entendimento da sociologia política as relações entre poder social e autoridade política, e completa

As interações dinâmicas entre esses dois fenômenos ficam evidentes quando se buscam respostas para a seguinte questão: como as relações de poder social se transformam em autoridade política e, inversamente, como em uma sociedade civil a autoridade política manipula e transforma essas relações de poder? (OFFE, 1989: 7)

E neste sentido o sociólogo alemão expõe os critérios da formação do Estado moderno que para um bom funcionamento necessita de mecanismos institucionais de intermediação e de comunicação adequados para conter as incompatibilidades entre as funções do Estado chamando a atenção para a variedade (limitada), a complexidade interna, e a inconsistência potencial dessas funções.

Os elos de mediação entre esse poder social e a autoridade política, é que são as bases para se pensar o “capitalismo desorganizado” que vê a situação no seguinte modelo, desenvolvido inicialmente por Rudolf Hilferding, em 1910

No modelo, considera-se que a interação no mercado concorrencial entre os agentes econômicos individuais está em via de ser suplantada pelas coletividades de ação econômica formalmente organizadas (sociedade anônimas, cartéis) e pelas representações de interesses (sindicatos e associações comerciais) (OFFE, 1989: 13)

Basicamente Offe caminha na investigação dos porquês da falta de êxito ou à inadequação dos elos de mediação entre o poder social e a autoridade política, explorando quais os sintomas, conseqüências e soluções potenciais dessas falhas do processo de mediação.

Esses mecanismos institucionais são em outras palavras as formas institucionais e a capacidade limitada de ação as potenciais e inevitáveis crises nas formas de regulação. Dessa forma podemos notar que mesmo sem falar em regulação, tanto o sociólogo alemão, como muitos outros autores caminham por percursos muito próximos as análises em termos

de regulação. Passaremos agora a aplicação das noções vistas nessa introdução no objeto da pesquisa.

3. CAPÍTULO I: A Transição do Fordismo para o “Pós-Fordismo” e a Reestruturação Produtiva no Brasil

3.1. Do Fordismo à um Sistema Flexível de Produção: A visão regulacionista da crise e início do “Pós-Fordismo”

“No Brasil, tem-se às vezes a impressão – falsa aliás – de se estar na Idade Média. Há áreas pioneiras, áreas de desflorestamento, áreas de colonização, como no século XIII. Porém, há um pequena diferença: há Ford.”
Fernand Braudel, Entrevistas com P. Briançon, in Libértation, 30/05/85.

Para passarmos à análise do objeto de estudo temos na exposição das idéias da globalização e da TR um primeiro passo. Já para contextualizar o setor cervejeiro no Brasil se faz necessário voltar à reestruturação produtiva como conceito e como ela se desenvolveu no país para entendermos de que forma essa atividade se consolidou no mercado brasileiro.

Contudo ao se tratar de reestruturação produtiva tendo a TR como norte teórico é fundamental que discutamos as características do fordismo, sua crise e a passagem para um sistema produtivo flexível.

3.1.1. O Fordismo sob o Olhar Regulacionista

O fordismo é antes de qualquer filiação teórica é uma forma organizacional da produção. Concebida por Henry Ford (1863-1947), inspirada na lógica taylorista, lançada por Frederick Taylor (1856-1915) em seu, *Os Princípios da Administração Científica*, a produção passa a ser em cadeia contínua, que implica submissão à cadência do conjunto máquina, além da standardização das peças e dos produtos para fabricação de produtos baratos, únicos suscetíveis de se venderem em massa. Porém Ford também preconiza a concessão de elevados salários para desenvolver uma produção em massa pelo consumo em massa.

Assim o fordismo ultrapassa o simples domínio da organização do trabalho e corresponde a uma lógica particular de crescimento no

nível macro-econômico [...] Portanto, é um modo de regulação que repousa na manutenção de forte aumento da produtividade, condição necessária para aumento da demanda sem baixa das taxas de lucro (BENKO, 1996: 236)

O marco simbólico do fordismo foi quando Ford, em 1914, introduz o dia de oito horas de serviço para cinco dólares de recompensa, porém o pensamento por trás desse ato não só atingia o chão de fábrica, seu criador acreditava em um novo tipo de sociedade que poderia ser construída com a aplicação adequada ao poder corporativo.

O que havia de especial em Ford (e que, em última análise, distingue o fordismo do taylorismo) era a sua visão, seu reconhecimento explícito de que produção de massa significava consumo de massa, um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho, uma nova estética e uma nova psicologia, em suma, um novo tipo de sociedade democrática, racionalizada, modernista e populista (HARVEY, 2001: 121)

Contudo o termo fordismo foi cunhado por Antônio Gramsci (1891-1937) em sua crítica ao americanismo e em alusão ao modelo industrial de produção, que se constituiu como hegemônico no período do capitalismo monopolista. Segundo Gramsci (*apud* CHESNAIS, 2003), tal modelo objetivava não somente a expansão do capital e a constituição da sociedade do consumo, mas também o controle, domesticação e padronização da vida pública e privada do trabalhador.

Em seus, *Cadernos do Cárcere*, Gramsci (*apud* HARVEY, 2001: 122) fala que o americanismo e o fordismo equivaliam ao “maior esforço coletivo até para criar, com velocidade sem precedentes, e com uma consciência de propósito sem igual na história, um novo tipo de trabalhador e um novo tipo de homem”, e continua dizendo que os novos métodos de trabalho “são inseparáveis de um modo específico de viver e de pensar e sentir a vida”.

Entretanto o conceito de fordismo possui diversas conotações, e iremos partir da conceituação exposta por Aglietta (1979), no supracitado livro, *Regulação e Crise do*

Capitalismo, onde o autor analisa o modelo de desenvolvimento dos EUA daquele tempo, e define o fordismo¹⁷ como

Um nuevo estadio de la regulación del capitalismo, el del régimen de acumulación intensiva, en el que la clase capitalista intenta gestionar la reproducción global de la fuerza de trabajo asalariada a través de la íntima articulaciónn de las relaciones de producción y las mercantiles, a través de las cuales los trabajadores asalariados adquieren sus médios de consumo. El fordismo es, pues, el principio de una *articulaciónn del proceso de producción y del modo de consumo*, que instaura la producción em masa, clase de la universalización del trabajo asalariado (AGLIETTA, 1979: 93-4).

Encarando assim o fordismo como um regime de acumulação, o chamado regime de acumulação fordista, podemos resumi-lo assim:

- Uma produção de massa, com a polarização crescente entre idealizadores qualificados e executantes sem qualificação, com mecanização crescente, que acarretava uma forte alta da produtividade (o produto por habitante) e alta do volume de bens de equipamentos utilizado pelo trabalhador;
- Uma repartição regular do valor agregado, isto é, um crescimento do poder aquisitivo dos assalariados, paralelo ao crescimento de sua produtividade; e
- Assim, a taxa de lucro das firmas permaneceria estável, com a plena utilização das máquinas e com o pleno emprego dos trabalhadores (LIPIETZ, 1991: 31-2)

Em outras palavras este regime de acumulação caracteriza-se pelo rápido investimento *per capita* (em volume), mas também pelo crescimento do consumo *per capita*, afinal, os ganhos rápidos de produtividade demandam por procura efetiva. Assim, a

¹⁷ Como nosso estudo caminha na análise da globalização e, senão, da modernidade é importante perceber que “o fordismo também se apoiou na, e contribuiu para a, estética do modernismo – particularmente na inclinação desta última para a funcionalidade e a eficiência – de maneiras muito explícitas” (HARVEY, 2001: 131)

cada nação a subida desses índices fornece ganhos de produtividade engendrados pelo paradigma tecnológico (LEBORGNE; LIPIETZ, 1994). Em se tratando de modo de regulação o fordismo exige:

- Formas estáveis da relação salarial que assegurem a partilha dos ganhos de produtividade entre o capital e o trabalho e a regularidade dos rendimentos. As mais importantes dessas formas estruturais são os contratos coletivos de trabalho, o Estado-Providência e a legislação social;
- Formas de relações entre empresas e bancos que permitam às empresas absorver sem efeitos perversos uma transformação contínua do aparelho técnico, em especial graças á prática dos “preços administrados”. Verifica-se uma tendência para a concentração de empresas verticalmente e horizontalmente integradas, multi-setoriais e com subcontratação de tarefas pouco qualificadas a cargo de pequenas e médias empresas;
- Uma forma específica de criação da moeda: a moeda de crédito, emitida pelos bancos em função das necessidades da economia e sob o controle do Banco Central;
- Um alargamento maciço do papel do Estado, que intervém na regulação econômica, principalmente através da tutela da regulação da relação salarial e da emissão monetária, e só secundariamente através de uma política orçamental discricionária. Outras componentes clássicas do Estado intervencionista (planificação, política industrial, política das estruturas agrícolas, protecionismo) vêm igualmente o seu papel reforçado. Esta missão e esta capacidade que tem o Estado de influir diretamente sobre a conjuntura e, em todo o caso, de garantir a regulação fordista, constituem aquilo a que se chama “keynesianismo”, mesmo que incorretamente (LEBORGNE e LIPIETZ, 1994: 225).

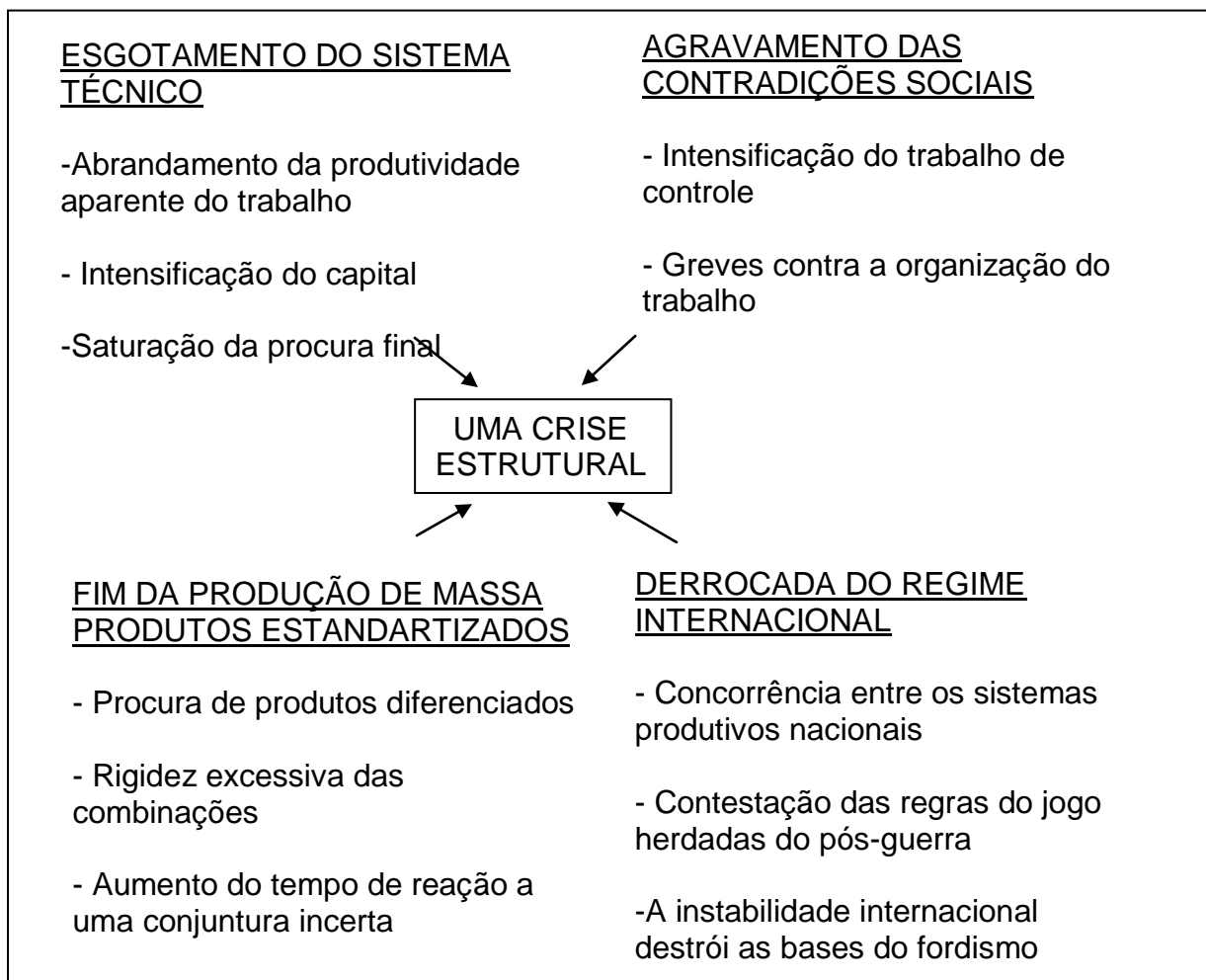
Em síntese temos o fordismo como um regime de acumulação intensiva, centrado no consumo de massa, e um modo de regulação monopolista, regido pela relação salarial (LIPIETZ, 1988a).

3.1.2. A Crise Institucional do Fordismo e a Ascensão de um Sistema Flexível de Acumulação

Contudo este regime institucional fordista não suportou o aumento das contradições internas de seu funcionamento e os “trinta gloriosos” (1946-1976) deram lugar aos “vinte dolorosos” (1977-1997), é a crise do modo de produção fordista.

A explicação dessas contradições, da crise do fordismo não se limita a apenas um fator (Quadro III) “na realidade, há que compreender o desenvolvimento da crise como uma articulação de causas internas (a crise do próprio modelo de desenvolvimento) e de causas externas (a internacionalização econômica)” (LEBORGNE e LIPIETZ, 1994: 226).

**Quadro IV: Nas Origens da Crise do Fordismo:
Apresentação Geral das Quatro Interpretações**



Fonte: BOYER, 1994: 125.

O encadeamento desses fatores está resumido na idéia de Lipietz & Leborgne (1988: 16), que fala em uma crise latente do paradigma industrial, com uma desaceleração da produtividade e um crescimento da relação capital/produto, conduzindo a uma queda na lucratividade nos anos 60. A reação dos empresários (via internacionalização da produção) e do Estado (generalização das políticas de austeridade) levou a uma crise do emprego e daí à crise do Estado-Providência. A internacionalização e a estagnação dos rendimentos detonaram por sua vez a crise “do lado da demanda”, no fim dos anos 70.

Associado a tudo isso ainda temos a explosão salarial ocorrida no período, o colapso do sistema financeiro internacional de Bretton Woods em 1971¹⁸, o *boom* de produção de 1972-3 e a crise da OPEP de 1973 (HOBSBAWM, 1995).

Diante desses fatores e da conseqüente incapacidade da reprodução do modelo fordista, movimento neoliberal tomou grande impulso nos países centrais, forçando grandes transformações nas instituições, necessárias para a saída do estado de crise. A precarização das relações de trabalho, o aumento do desemprego, e uso cada vez mais intensivo das novas tecnologias são reflexos dos novos modos de regulação e dos novos regimes de acumulação que se implantam. “O colapso desse sistema, a partir de 1973, iniciou um período da rápida mudança de fluidez e de incerteza [...] caracterizado por processo de trabalho e mercados mais flexíveis, de mobilidade geográfica e de rápidas mudanças práticas de consumo” (HARVEY, 2001: 119). Sendo assim, entra em cena o processo produtivo flexível, que compreende certos elementos, a saber:

Utilização dos equipamentos (linhas) flexíveis, programáveis e informatizados, permitindo uma produção muito variada e uma atenção muito particular no tocante à demanda (mercado), com uma possibilidade de ajustamento rápido pela alternância dos procedimentos ou na variação dos participantes. As empresas tornam-se menores, porém mais especializadas (desintegração vertical), ao passo que as ligações e a sub-contratação se ampliam. Uma ordem coletiva, social e institucional toma lugar do controle hierárquico exercido pelas sociedades de produção em massa. O emprego torna-se mais temporário (e até de tempo parcial) e as regras internas das firmas, assim como as negociações mais flexíveis, atribuem aos trabalhadores e executivos tarefas mais variadas. (BENKO, 1996: 222).

A palavra chave da transição do sistema produtivo fordista passa a ser flexibilização, exatamente oposta à rigidez do antigo regime. Outra mudança essencial decorrente da crise do fordismo foi a busca por novos nichos de mercado, representada por

¹⁸ Em 1971, o Presidente Richard Nixon rompe unilateralmente o Acordo de Bretton Woods com a supressão da conversibilidade do dólar em ouro e transfere para a Europa e Japão parte dos custos da crise. O sistema monetário internacional fundado em uma política de taxas fixas de câmbio, pelo menos nas principais moedas do mundo desenvolvido, foi substituído por um sistema de taxas flexíveis encaminhando o sistema para uma fase de profunda instabilidade e volatilidade nas taxas de câmbio e de juros, que abriram o caminho para a expansão da especulação internacional dos anos oitenta e noventa. (WACHTEL, 1988)

uma demanda menor de produtos, muitas vezes mais exclusivos e feitos em uma escala reduzida, mas que representam enormes ganhos em relação aos produtos feitos em grande escala. Isso fez com que as empresas tivessem que se adaptar a segmentos de mercado, lançando novos modelos e novos produtos em uma escala muito mais rápida, para vendê-los em um mercado cada vez mais competitivo e saturado.

Essas inovações tiveram maior e mais rápida inserção nas pequenas empresas que conseguiram se adaptar mais facilmente às novas tendências do mercado. Esse fenômeno de reestruturação inovativa foi evidenciado de forma mais efetiva em empresas de setores tradicionais do norte da Itália¹⁹, que se organizaram em rede de produção dinâmicas, baseadas na especialização, no aumento da produtividade e da qualidade dos produtos. Essas aglomerações geográficas de pequenas empresas ficaram conhecidas como distritos marshallianos, (BECATTINI, 1994) nome dado em virtude dos estudos realizados sobre tais aglomerações pelo economista britânico Alfred Mashall (1842-1924). Tais distritos têm grande dimensão territorial e são associados como distritos da “Terceira Itália”²⁰ (VEIGA, 2002).

Ainda na metade da década de 1970 Aglietta (1979) já considerava esse processo de mudança como a evolução do fordismo para, o que ele chamou, neofordismo.

El neofordismo, término propuesto por C. Palloix, es una evolución de las relaciones de producción capitalistas, que se encuentran todavía em gestación, y que tiene por objeto responder a la crisis de la reproducción de la relación salarial a fin de salvaguardar esa relación fundamental, es decir, para perpetuar el capitalismo. (AGLIETTA, 1979: 99)

¹⁹ “O novo perfil da pequena empresa que surge nos novos distritos industriais do norte da Itália é baseado em setores tradicionais, como calçados, móveis, cerâmica, vestuário, etc.; contudo, o grande diferencial é a extrema flexibilidade da produção nestes distritos, e uma constante preocupação com a melhoria da qualidade dos produtos, do *design* e com a composição de marcas que agregassem mais valor aos produtos aí fabricados, destinados, sobretudo, a um mercado consumidor muito exigente” (MATUSHIMA, 2005: 30). MATUSHIMA, Marcos Kazuo. *Especialização Produtiva e Aglomeração Industrial: Uma Análise da Indústria de Confecções da Ibitinga-SP*. (Tese de Doutorado em Geografia), UNESP-IGCE, Rio Claro, 2005.

²⁰ A Terceira Itália abarca a região localizada entre a área central e leste da Itália, envolvendo pequenos centros (Bologna, Prato, Carpi) com forte base rural. O sucesso exportador desses Distritos, por meio dos “empanattores”, tornou esse modelo popular nas análises do desenvolvimento regional e local.

Alguns autores (BENKO, 1996; BOYER, 1990; LIPIETZ, 1988a) adotam a mudança de paradigma produtivo como nome de pós-fordismo ou acumulação flexível²¹. Essa mudança deve ser entendida dentro do quadro de transformações ocorridas nas instituições sociais que regiam o fordismo.

Já Castells (1999), diferentemente, afirma que não houve um pós-fordismo com a crise do modelo de crescimento, e sim uma reestruturação do sistema que mantém suas bases mesmo que de forma mais flexível. O autor chama essa nova fase de fordismo flexível, pois as formas estruturais do fordismo, como a produção em massa, os ganhos de produtividade, entre outros, não foram superadas pelas novas formas de organização da produção. O que ocorreu foi a reestruturação do fordismo em novas bases mais maleáveis, ancoradas em uma produção mais segmentada, onde passam a predominar processos de terceirização e subcontratação.

As tendências teóricas podem divergir entre o pós-fordismo ou fordismo flexível, mas podemos chamar sem quaisquer inclinação teórica de sistema produtivo flexível²² como sistema que vem acompanhado de

“mudanças fundamentais nos modos de produção e de consumo, nas transações e nos mecanismos institucionais de regulação das relações sociais. Eles induzem uma reestruturação espacial da sociedade inteira, redefinição do conteúdo ideológico dos espaços, estabelecendo a nova divisão social e espacial do trabalho, criação de novos espaços de produção e de consumo etc. (BENKO, 1996: 29).

Tendo assim, o esgotamento do modo de produção fordista, novas possibilidades apareciam ao redor do mundo, de acordo com Leborgne e Lipietz (1994), a crise permitiu o

²¹ Michael Piore e Charles Sabel da Escola Californiana de geografia introduziram o termo acumulação flexível, que seria para explicar as novas formas de produção flexíveis, que passam a substituir o fordismo em diversos setores produtivos. Escola esta que ainda conta com dois grandes nomes, Michael Storper e Allen Scott.

²² “O novo método, iniciado pelos japoneses, viabilizado pelas tecnologias da década de 1970, iria ter estoques muito menores, produzir o suficiente para abastecer os vendedores *Just in Time* (na hora), e de qualquer modo com uma capacidade muito maior de variar a produção de uma hora para outra, a fim de enfrentar as exigências da mudança. Não seria a era de Henry Ford, mas da Benetton” (HOBSBAWM, 1995: 394).

aparecimento de “novos países industrializados”, especialmente através do crédito abundante encorajado pelos organismos internacionais e bancos, sendo que muitos países do Sul se endividaram para se industrializar com a intenção de se reembolsarem através das exportações, adotando os mais variados regimes de acumulação, é o chamado “fordismo periférico”, termo difundido por Alain Lipietz (1988a).

Diante de tantas abordagens Castells (1999: 210-11) seleciona cinco pontos fundamentais dentro da análise da transição do sistema produtivo fordista para o sistema produtivo flexível;

- Quaisquer que sejam as causas ou origens da transformação organizacional que houve, de meados dos anos 70 em diante, uma divisão importante (industrial ou outra) na organização da produção e dos mercados na economia global.
- As transformações organizacionais interagiram com a difusão da tecnologia da informação, mas em geral eram independentes e precederam essa difusão nas empresas comerciais.
- O objetivo principal das transformações organizacionais em várias formas era lidar com a incerteza causada pelo ritmo veloz das mudanças no ambiente econômico, institucional e tecnológico da empresa, aumentando a flexibilidade em produção, gerenciamento e marketing.
- Muitas transformações organizacionais visavam redefinir os processos de trabalho e as práticas de emprego, introduzindo o modelo da “produção enxuta” com o objetivo de economizar mão-de-obra mediante a automação de trabalhos, eliminação de tarefas e supressão de camadas administrativas.
- A administração dos conhecimentos e o processamento das informações são essenciais para o desempenho das organizações que operam na economia informacional global.

Para que toda essa mudança fosse processada e o modelo de desenvolvimento fordista alterado foi necessário a reestruturação produtiva que abriu lugar para novas formas de produção.

3.2. Reestruturação Produtiva: Uma Mudança na Firma e na Sociedade

3.2.1. O Conceito de Reestruturação Produtiva e suas Transformações

As mudanças no seio produtivo provieram da passagem do fordismo para o que se costumou chamar de pós-fordismo. Para Lipietz (1996) a resposta à crise do fordismo, e a passagem para um sistema produtivo flexível está em negociar a melhor forma de aderir à reestruturação produtiva. Na concepção de Soja (1993) o conceito de reestruturação transmite a noção de uma “freada”, uma ruptura das tendências seculares, uma mudança em direção a uma ordem e uma configuração significativamente diferente da vida social, econômica e política. Para o geógrafo estadunidense a reestruturação está fortemente ligada à crise, o conflito competitivo entre o velho e o novo, entre a ordem herdada e a ordem projetada.

A reestruturação não é um processo mecânico ou automático, nem tampouco seus resultados e possibilidades potenciais são predeterminados. Em sua hierarquia de manifestações, a reestruturação deve ser considerada originária de e reativa a graves choques nas situações e práticas sociais preexistentes, e desencadeadora de uma intensificação de lutas competitivas pelo controle das forças que configuram a vida material (SOJA, 1993: 194)

E foi justamente essa competição pelo controle das forças que configuram a vida material que provocaram inúmeras transformações. Ao nível dos processos de produção temos, em primeiro lugar, o aumento da complexidade dos movimentos das máquinas, já que estas passam a efetuar operações até então necessariamente manuais. Relacionam-se, também, à considerável ampliação da flexibilidade dos equipamentos, haja vista o modo de operação poder, a partir de então, ser reprogramado prontamente: a utilização do equipamento é contínua, como nas máquinas fordistas, porém não mais para a produção de um mesmo produto. A própria gestão empresarial é modificada, pois na produção assistida

por computador a ociosidade das máquinas e os estoques podem ser significativamente limitados, com economias consideráveis. Refere-se aqui a um princípio, o *just in time*²³, que pode ser introduzido tanto nas relações entre seções de um mesmo estabelecimento como entre estabelecimentos de uma mesma empresa, e mesmo entre firmas diferentes (LIPIETZ; LEBORGNE, 1988).

Em meio a tantas modificações nas empresas e na produção uma divisão enquadra melhor as transformações. A reorganização da firma que envolve uma reestruturação interna e externa. O primeiro nível (flexibilização interna) impõe incorporações de novas máquinas, mudanças em estruturas hierárquicas, novas técnicas organizacionais, associadas a uma estratégia de maior integração entre concepção e execução da produção e, ainda, estimulada por estratégias que permitam maior envolvimento dos trabalhadores e compromissos com os interesses específicos dos clientes e, portanto, da empresa. O outro nível (flexibilização externa) exige da firma mudanças no seu relacionamento externo com as demais empresas, fornecedores, subcontratados, clientes, instituições de pesquisa, universidades, governo etc., junção que fundamente a busca por vantagens competitivas. (CARLEIAL, 1997: 298)

Todas essas transformações colocam a reestruturação produtiva como condição inevitável de inserção do país na modernidade. É o comportamento de reestruturação produtiva de uma sociedade, seus conflitos, seus compromissos, seus coletivos que determinam a possível inserção num mundo globalizado. E esses compromissos cristalizam-se nas formas urbanas, ao mesmo tempo consequência e condição das formas de reestruturação produtiva (LIPIETZ, 1996).

²³ “O JIT é um modelo de organização da produção inventada no Japão por Sei-ichi Ohno (um ex-vice-presidente da firma Toyota) em meados dos anos 60, e cada vez mais difundido no mundo inteiro. O JIT é exatamente o oposto do taylorismo; considera a empresa um sistema aberto para o ambiente do mercado competitivo. Seus princípios diretivos são a base da teoria dos sistemas. Pode apreender-se o essencial do modelo em três pontos:

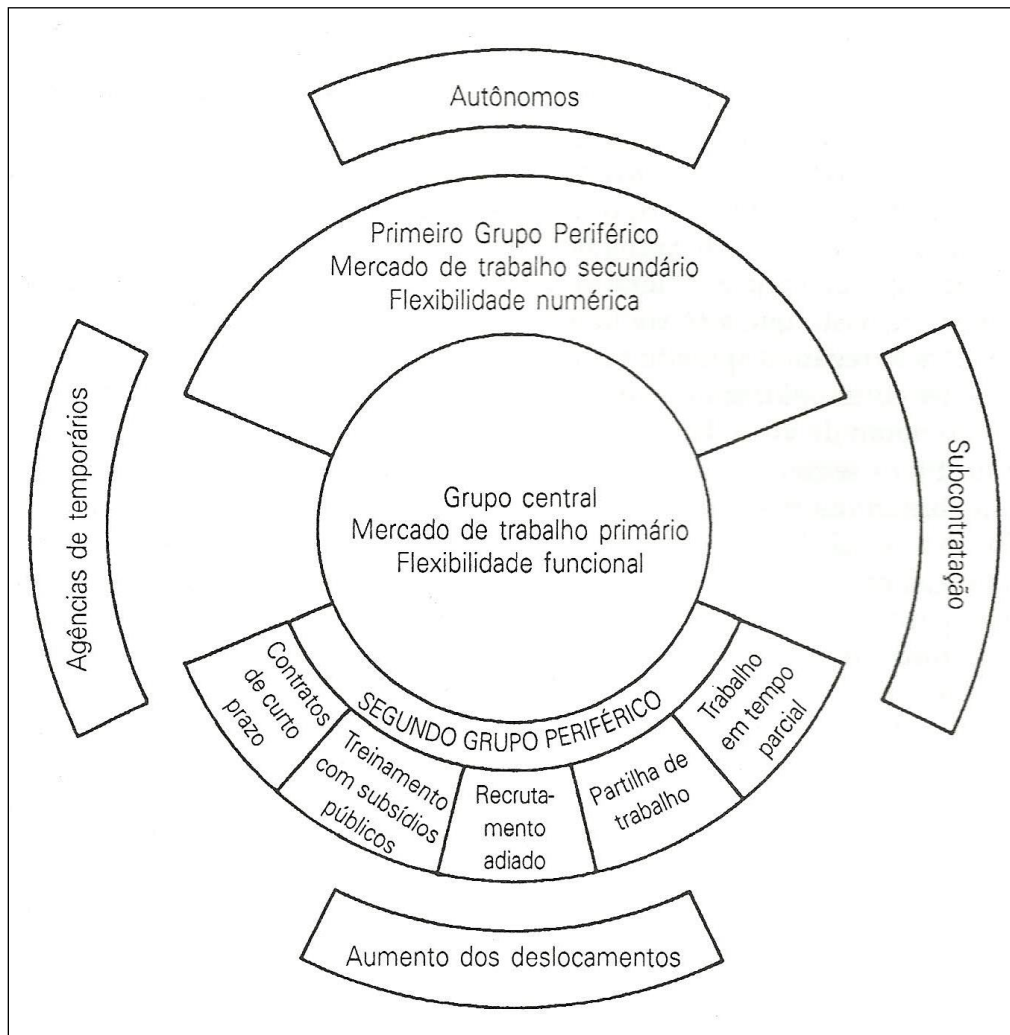
- as organizações JIT tomam o serviço ao consumidor como cânone de complexificação e de diferenciação no tocante aos concorrentes

- as organizações JIT procedem à caça do “desperdício” para eliminar toda e qualquer causa da complexificação que não seja útil ao consumidor.

- As organizações JIT desenvolvem suas capacidades de gestão da complexidade notadamente esforçando-se por obter participação ativa dos trabalhadores a serviço do consumidor e para a eliminação dos desperdícios. (BENKO, 1996: 239-40)

A adesão à globalização por meio da reestruturação produtiva provoca, ainda, profundas alterações no mercado de trabalho, é o que André Gorz (2007) chamou de “metamorfoses” do trabalho, referindo-se a idéia de que a redução do tempo necessário à produção, resulta dos novos processos tecnológicos. Para o autor, a introdução de novas tecnologias de base eletrônica estaria provocando um movimento de eliminação do trabalho humano e produzindo desemprego. Esse fenômeno estaria criando uma “não classe de não trabalhadores”, de forma que a categoria “não trabalho” passaria a ser o fator explicativo de uma nova análise social. O quadro V abaixo esboça a flexibilização do trabalho.

Quadro V: Estrutura do mercado de trabalho no sistema flexível de acumulação



Fonte: HARVEY, 2001: 143

Essas formas de emprego são pra Lipietz (1996) uma estratégia das empresas para enfrentara a crise com a quebra da rigidez da legislação social até então compatível com o crescimento fordista. Assim, expandiram-se a subcontratação, os contratos com duração limitada, o trabalho provisório e todas as formas de emprego permitindo mobilidade da mão-de-obra ou, simplesmente, utilização sem engajamento efetivo por parte das empresas. Podemos notar também que a flexibilização do trabalho gerada pela reestruturação produtiva, muitas vezes leva à precarização do trabalho.

A Reestruturação trás ainda outra grande transformação. Nas cidades viu-se forte adaptação às novas dinâmicas de produção e gestão de negócios. Este parece ser o elemento-chave que norteará os rumos das cidades no final deste século, abrindo as portas do próximo milênio para as cidades globais. Essa reestruturação urbana traduz as recentes transformações do capitalismo em âmbito internacional, com mudanças no cenário urbano mundial, em especial nas grandes concentrações metropolitanas (BAENINGER, 2004)

3.2.2. O Brasil Subdesenvolvido e a Reestruturação Produtiva

A reestruturação produtiva deve ser olhada, no caso brasileiro, sob a ótica do subdesenvolvimento, os processos descritos acima tem caráter geral para as transformações ocorridas nas empresas e na produção, porém no Brasil certas características econômicas, sociais e geográficas colocam a reestruturação produtiva em uma janela diferenciada. Esse tipo de análise que faremos da reestruturação produtiva no Brasil, sob a ótica do subdesenvolvimento reforça a idéia, que já vimos anteriormente na Introdução (2.2.1. As Fontes inspiradoras da TR), de que a evolução do capitalismo se dá de formas totalmente diversas conforme o tempo e o espaço, mesmo tendo um mesmo agente econômico atuante.

3.2.2.1. Para Entender o Brasil, é Necessário Entender o Subdesenvolvimento, e para Entender o Subdesenvolvimento no Brasil, é Necessário Entender Celso Furtado

A idéia de desenvolvimento começa a ser explorada por Celso Furtado quando de sua participação na Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), onde teve contato com o pensamento de Raúl Prebisch, então presidente da comissão, que

escreverá “El Desarrollo Económico de América Latina e Algunos de sus Principales Problemas” que é considerado um manifesto antiliberal que dá novo horizonte para as políticas latino-americanas. É uma denuncia das conseqüências catastróficas do livre comércio para os países subdesenvolvidos²⁴ e uma ardente defesa de um novo modelo intervencionista de organização governamental na América Latina, além, também, de traça abordagem diferente da relação centro-periferia. (MANTEGA, 1989)

Dentro dessa nova perspectiva, Furtado (2000: 22), explora o conceito atribuindo-o basicamente duas dimensões, existindo ainda uma terceira, que segundo ele seria menos explícita. A primeira dimensão, em síntese, estaria relacionada ao incremento da eficácia do sistema social de produção, a segunda na satisfação das necessidades básicas humanas e a terceira na consecução dos objetivos a que almejam grupos dominantes de uma sociedade e que competem na utilização dos recursos escassos. Segundo ele, essa terceira dimensão seria a mais ambígua de todas, chegando a ser percebida apenas no discurso ideológico, concluindo que:

“[...] a concepção de desenvolvimento de uma sociedade não é alheia a sua estrutura social, e tampouco a formulação de uma política de desenvolvimento e sua implantação são concebíveis sem preparação ideológica. (FURTADO, 2000, p. 22).

Apesar da noção de desenvolvimento estar diretamente associada à questão do crescimento econômico, não podemos limitá-lo à essa situação²⁵, mas sim numa das condicionantes desse processo e não somente a única das questões nele envolvidas. Assim,

²⁴ Foi o presidente Truman, em 1949, por ocasião de seu discurso de posse, referindo-se ao engajamento dos Estados Unidos a favor da melhoria dos países subdesenvolvidos (sous-développés) que introduziu no cenário político mundial tal termo. “C’est à l’occasion du discours d’investiture du Président Truman prononcé le 20 janvier 1949 que l’expression « sous-développé » est employée officiellement pour la première fois” (FRANÇOIS, 2004: 3) FRANÇOIS, Alain. **Le concept de développement: la fin d’un mythe.** Trabalho apresentado nas Premières Journées du Développement du GRES, Université Montesquieu-Bordeaux, 2004.

²⁵ “Com efeito, o subdesenvolvimento é um processo histórico autônomo. Não é uma etapa pela qual passaram as economias que já alcançaram grau superior de desenvolvimento. É uma forma perversa de crescimento.” (FURTADO, 2002)

o crescimento econômico, situado na questão do aumento da eficácia de produção, segundo Furtado (1974), não teria condição suficiente para indicar se determinado local é ou não desenvolvido, assim ele esclarece:

“O aumento da eficácia do sistema de produção – comumente apresentada como indicador principal do desenvolvimento – não é condição suficiente para que sejam mais bem satisfeitas as necessidades elementares da população. Tem-se mesmo observado a degradação das condições de vida de uma massa populacional como conseqüência da introdução de técnicas mais sofisticadas. Por outro lado, o aumento da disponibilidade de recursos e a elevação dos padrões de vida podem ocorrer na ausência de modificação nos processos; por exemplo, quando aumenta a pressão sobre as reservas de recursos não reprodutíveis” (FURTADO, 1974: 22).

Assim, tomando a idéia sintetizada de Furtado (1992: 39) sobre a teoria de desenvolvimento, temos que “as teorias do desenvolvimento são esquemas explicativos dos processos sociais em que a assimilação de novas técnicas e o conseqüente aumento da produtividade conduzem a melhoria do bem estar de uma população com crescente homogeneização social.”

Todavia, a forma como essa homogeneização se deu nos países desenvolvidos não foi contemporânea ao início da industrialização capitalista, tão pouco se assemelha aos casos dos países subdesenvolvidos

“[...] Em certos países de industrialização tardia no século XIX, a fase inicial de forte acumulação e concentração de renda deu-se sob a tutela do Estado. Mas isso não obstou que em fase subsequente se manifestasse a tendência à redução das desigualdades sociais.” (FURTADO, 1992: 39).

O dinamismo da economia capitalista derivou, assim, da interação de dois processos: de um lado, a inovação técnica, a qual se traduzem, elevação da produtividade, e em redução da demanda de mão-de-obra, de outro lado, a expansão do mercado, que cresce junto com a massa dos salários. O peso do primeiro desses fatores (a inovação técnica)

depende da ação dos empresários em seus esforços de maximização de lucros, ao passo que o peso do segundo fator (a expansão do mercado) reflete a pressão das forças sociais que lutam pela elevação de seus salários. (FURTADO, 2002).

Apesar de Celso estabelecer as estruturas do subdesenvolvimento, essas estruturas podem ser desfeitas.

“O fato de que as estruturas que [...] conformam [o subdesenvolvimento] se hajam reproduzido no decorrer de decênios não nos autoriza a prever sua permanência futura. Mas podemos afirmar que a tendência dominante é no sentido de sua reprodução. Nesse caso, a teoria explicativa capacita os agentes sociais pertinentes a escapar do fatalismo da chamada necessidade histórica” (FURTADO, 1992: 12).

3.2.2.2. O Subdesenvolvimento Globalizado implementando a Reestruturação Produtiva no Brasil

Entendido o Brasil como país subdesenvolvido passamos a ver como se deu a evolução do capitalismo recente, e como o reestruturação produtiva se organizou por aqui.

Liana Carleial (2004: 17) expõe um panorama bem sucinto e preciso do capitalismo nacional recente, colocando as décadas de 1950 à 1970 como o momento em que o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) auxiliou fortemente na formação de uma estrutura industrial relativamente complexa e integrada. As multinacionais quando aqui chegavam eram mais autônomas em relação à matriz, engajando-se mais intensivamente ao projeto nacional de desenvolvimento.

Nos anos oitenta, a revolução microeletrônica invade e generaliza-se nos processos produtivos do mundo desenvolvido ocupados pela reestruturação produtiva ali em curso. Para o Brasil, a crise financeira do Estado e a crise da dívida adiam mudanças internas na indústria e o IDE toma o rumo da chamada tríade – EUA, Europa e Japão. Já nos noventa, intensificado o processo de reestruturação produtiva no Brasil e implementada a política econômica neo-liberal, especialmente a de privatização e desregulamentação, estão dadas as condições de retorno do IDE.

Porém as condições da concorrência haviam se acirrado com a presença da firma-rede²⁶ bem como pelos procedimentos de aquisição e fusão entre grupos e firmas. Assim, o fluxo de IDE atraído para o Brasil naquela década não significou necessariamente ampliação da capacidade produtiva do país e nem criação de capacidade tecnológica. O que vimos foi uma significativa transferência de propriedade quer via privatização das empresas estatais quer via venda de empresas privadas

Nesse sentido, Carleial (2004) conclui que os anos noventa, redefinem o padrão do subdesenvolvimento brasileiro. O processo de abertura comercial e de privatizações das empresas estatais brasileiras atraiu um volume significativo de capital estrangeiro sem a correspondente ampliação da capacidade produtiva e tecnológica pois, foi um processo mediado apenas pelo mercado sem qualquer ingerência governamental na preservação de cadeias produtivas ou na construção de condições de aprendizado interno às empresas nacionais. Nesse sentido, o país acabou por entregar nas mãos de empresas multinacionais as decisões relevantes quanto à produção, introdução de progresso técnico, capacitação dos trabalhadores etc.

nos anos noventa, ocorreu uma escolha clara de política econômica, qual seja: transferir para as empresas multinacionais (quer via privatização quer via fusão e/ou aquisição de empresas brasileiras) o poder de decisão sobre o padrão de produção, produtividade, inovação técnica, qualificação dos trabalhadores, enfim, sobre o padrão de inserção produtiva da economia brasileira no mundo globalizado (CARLEIAL, 2004: 17).

A autora ainda alerta (*Op. Cit.* p.27) que deve-se negociar a reversão do subdesenvolvimento globalizado²⁷, que passa pela ação governamental dentro de um

²⁶ O significativo aumento da presença da firma rede no cenário produtivo mundial pode ser entendido como o próprio símbolo de um certo formato de divisão internacional do trabalho que se faz entre firmas mundiais localizadas em diferentes partes do globo, porém atendendo ao plano de negócios da firma-sede; além disto, tal presença, vista como uma tendência inelutável dessa fase do capitalismo, indica a dificuldade crescente dos países subdesenvolvidos.

²⁷ A autora concede a primazia do termo Subdesenvolvimento Globalizado à Francisco de Oliveira, por lançá-lo quando que escreve : “Qual é o novo enigma: Subdesenvolvimento Globalizado?” (OLIVEIRA, 2003: 114). OLIVEIRA, Francisco de. **A navegação venturosa**: ensaios sobre Celso Furtado. São Paulo: Boitempo, 2003.

planejamento da inserção nacional numa economia globalizada e, portanto, a constituição de um projeto nacional de desenvolvimento.

Em consonância com as idéias de Carleial (2004) Leite (1997) aponta que a política econômica tem papel fundamental no processo de reestruturação produtiva no Brasil, para o autor (*Op. Cit.* p.143) a Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE) lançada em junho de 1990 pelo governo de Fernando Collor de Mello, é considerado um marco de novo modelo industrial no país. Segundo Filgueiras (2000: 84),

“com o Governo Collor e seu plano econômico, assistiu-se a uma ruptura econômico-política que marcou definitivamente a trajetória do desenvolvimento do Brasil na década de 1990. Pela primeira vez, para além de uma política de estabilização, surgiu a proposta de um projeto de longo prazo, que articulava o combate à inflação com a implementação de reformas estruturais na economia, no Estado e na relação do país com o resto do mundo, com características nitidamente liberais. No entanto, esse projeto, conduzido politicamente de maneira bastante inábil, acabou por se inviabilizar naquele momento.”

Apesar desse projeto não ter tido êxito no começo suas bases estavam montadas. Somando a inabilidade do governo Collor²⁸, as denúncias de corrupção política envolvendo o tesoureiro da campanha presidencial de Collor, Paulo César Farias, feitas por Pedro Collor de Mello, irmão de Fernando Collor, culminaram com um processo de impugnação de mandato (Impeachment). A Comissão Parlamentar de Inquérito –CPI, que condenou Collor, investigou o que foi conhecido como “Esquema PC Farias”.

Após a queda de Collor, seu vice, Itamar Franco assume o poder até novas eleições, vencidas por Fernando Henrique Cardoso, que representava o ator ideal para continuidade

²⁸ Em primeiro lugar, parecem ter alguma razão os que enfatizam ter sido a personalidade autoritária de Collor – uma das faces da tradição oligárquica em que foi socializado [...] Em segundo lugar, têm razão os autores que enfatizam a importância da dimensão político-institucional para o impeachment. Isso sugere que a democracia e o presidencialismo brasileiros apresentam limites. [...] Em terceiro lugar, as mobilizações coletivas ocorridas ao longo de 1992 tiveram como elemento impulsionador não apenas os resultados econômicos negativos do governo Collor, mas também a sua dissociação e contraponto em relação às aspirações universalistas e igualitárias inerentes ao processo de democratização. SALLUM JR, Brasílio; PAIXÃO E CASARÕES, Guilherme Stolle. **O impeachment do presidente Collor: a literatura e o processo** Lua Nova n.82, São Paulo, 2011, *In*: Scielo, acesso em: 14/07/2011, às 10:18

do projeto liberal lançado por Collor. Posteriormente, já a frente do governo, a manutenção da inflação em níveis muito baixos e decrescentes se constituiu no elemento essencial que deu capacidade de ação política e governabilidade a FHC, dando a possibilidade de comandar o país durante 4 anos.

Em resumo, o Plano Real se constituiu numa complexa arquitetura político-econômico-eleitoral, que possibilitou a derrota, mais uma vez, das forças de esquerda, recolocando na ordem do dia o projeto liberal urdido desde os tempos do Governo Collor (FILGUEIRAS, 2000: 92)

Uma caracterização desse projeto liberal apontado por Filgueiras está expressa na idéia de Plano A de Sicsú (2003). Para o autor este plano de política econômica foi implementado pelo Governo FHC, particularmente na sua segunda fase, de 1999 a 2002. O plano A estava baseado no seguinte tripé da teoria econômica ortodoxa-liberal: (i)-câmbio flutuante com plena mobilidade de capitais (isto é, liberalização financeira externa), (ii)-regime de metas de inflação com um banco central autônomo e (iii)-regime de metas para os superávits fiscais primários. O autor aí comenta que este primeiro plano de desregulamentação da economia foi aprofundado no Governo Lula no que ele chama de Plano A+.

Outra caracterização do projeto liberal está na idéia de Erber (*apud* LEITE 1997) de uma política do “porrete & cenoura”. Para o autor o “porrete” simboliza o cunho fortemente liberalizante, que são os elementos de pressão interna e externa sobre as empresas, definidos pela nova legislação antitruste, de proteção ao consumidor, de progressiva eliminação do protecionismo alfandegário e de privatização das estatais. Já a “cenoura”, por sua vez, concretizou-se em medidas de estímulo à competitividade, sobretudo em três programas de capacitação tecnológica, qualidade e produtividade e competitividade industrial.

O peso combinado de todos esses fatores, “porretes” – recessão, abertura de mercado, código do consumidor – e/ou de “cenouras” – como incentivo a programas de qualidade –, abriu amplo debate em torno da necessidade de redefinição das estratégias empresariais, incluindo não apenas modernização “física”, de máquinas e equipamentos obsoletos, mas toda uma nova “filosofia de produção” (LEITE, 1997: 144)

Esta nova filosofia de produção passou a partir dos anos 80 pela substituição das antigas máquinas e equipamentos para os chamados MFCN (máquinas-ferramentas com comando numérico), novas tecnologias que provocaram uma “revolução” na base técnica da indústria, com profundos impactos no emprego e na qualificação da mão-de-obra, ainda pela crescente preocupação com normas e padrões internacionais de qualidade (ISO 9000 e 14000), também os Círculos de Controle de Qualidade – CCQ, e da redução de níveis hierárquicos (mudanças nas estruturas de cargos e salários e o aumento da importância dada à gestão de recursos humanos e ao treinamento).

Durante a década de 90, e num reflexo tardio do que ocorria em outros países, vimo-nos sacudidos por uma vaga otimista que contagiou tanto os adeptos do capitalismo, quanto seus mais ferozes contestadores. Seduzidos pela difusão das novas tecnologias, as quais vinham sendo introduzidas, prioritariamente, nas grandes indústrias automobilísticas mundiais, celebravam, estes e aqueles, o advento da “Terceira Revolução Industrial”. (PAMPLONA, 2001, s/n)

Outra característica importante da reestruturação produtiva no Brasil foi a concentração²⁹ do seu processo, no estado de São Paulo, é claro que as regiões Sul e Sudestes foram pioneiras nessa transformação, mas esse estado, da mesma forma que foi no período da industrialização pesada nas década de 1950/1960, foi o centro difusor das inovações produtivas, o que para muitos se tornou o “imperialismo paulista”, porém Wilson Cano (2007: 31) tem uma posição diferente em relação a esse termo

há que se entender que o verdadeiro problema do chamado “imperialismo interno” é o da concentração automática de capital, mediante a concorrência capitalista que se processa em forma livre, em um espaço econômico nacional internacionalizado, onde os interesses privados de maior parte não são efetivamente regionais. Há em síntese, a concentração em um centro dominante, que

²⁹ Mesmo o país ter passado pelo II PND que promovia a desconcentração industrial, os centros de concepção de produtos ainda ficaram centralizados em São Paulo, bem como os avanços tecnológicos para tal. “O II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), promoveu investimentos do setor público e privado, e com isso o crescimento industrial do Brasil nos anos de 1970 foi marcado por uma forte política econômica de “desconcentração” industrial no sentido de São Paulo para o restante do país” CLEPS, Geisa. **A Desconcentração Industrial no estado de São Paulo e a Expansão do Comércio e do Setor de Serviços.** Caminhos de Geografia 4(9):66-89, jun/ 2003.

imprime os rumos decisivos do processo de acumulação de capital à escala nacional

Sendo assim, como forma de síntese dessa seção, podemos perceber que a reestruturação produtiva no Brasil tem peculiaridades devido ao seu processo de entrada na globalização, o que vimos ter sido feito de maneira inábil, é o subdesenvolvimento globalizado como foi sugerido acima. Dessa forma a reestruturação produtiva no país, possibilitou sim, grandes avanços tecnológicos, porém o preço disso pode ter sido caro, se levarmos em consideração o modelo político-econômico pelo qual pautou-se para consegui-los.

4. CAPÍTULO II: A História, o Panorama e a Análise Setorial do Mercado Oligopolista da Cerveja no Brasil

A reestruturação produtiva vista no capítulo anterior nos coloca em bases de compreender como se desenvolveu o ramo de cerveja no país, as mudanças ocorridas nesse período ajudam a entender o crescimento do setor, além das mudanças político-econômicas que também impulsionaram o mercado cervejeiro, mais isso será retomado com mais ênfase logo que passarmos por um pouco da história da cerveja

4.1. Breve Histórico da Cerveja no Mundo

“Um bebedor de cerveja que se reconheça como tal é, antes de tudo, um homem ou uma mulher que não deseja embriagar-se se o quisesse, poderia dar-se a bebida dez ou mais vezes mais fortes do ponto de vista alcoólico, para igual quantidade de líquido. Assim, o que ele ou ela quer mesmo é ter o prazer, a alegria, a satisfação, o encantamento que só a cerveja pode proporcionar-lhe.”
Antonio Houaiss

Cerveja do latim *cervisia*, do qual derivou-se o francês *cervoise* (suplantado por *bière*), o italiano *cervigia* (suplantado por *birra*) o espanhol *cervesa* (suplantado por *cerveza*), das matrizes lingüísticas anglo-saxônicas, do inglês *béor* para atualmente *beer*, e do alemão *bior* para *bier*. (HOUAISS, 1986: 10). Qualquer que seja o idioma, qualquer que seja o país, todos apreciam essa bebida apontada por alguns como a mais antiga bebida alcoólica da história da humanidade.

Os pesquisadores³⁰ podem variar um pouco a respeito dos primeiros registros sobre cerveja, o mais aceito é que os povos da na região da mesopotâmia (atual Iraque) já a produziam, não tal como é hoje, mas uma forma primitiva dela, a 6.000 anos atrás. Um monumento conhecido como Pedra Azul, que se encontra hoje exposto no Museu do Louvre, em Paris, datado dos primórdios da civilização suméria, contém inscrições sobre

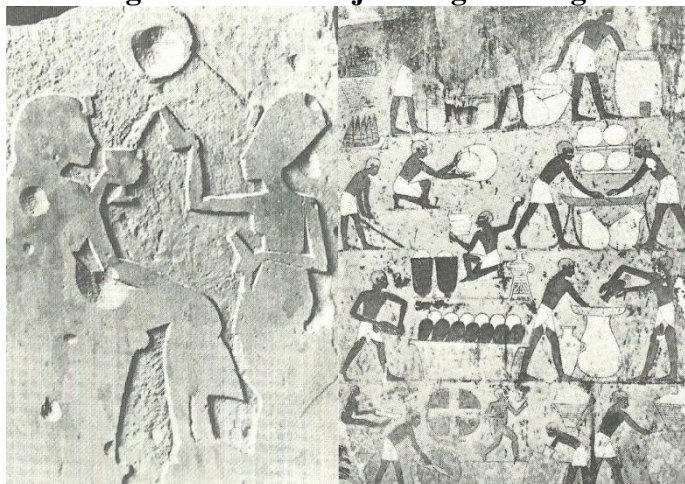
³⁰ A história da cerveja é extensa e com muitas versões, a estruturação aqui proposta segue da leitura e análise de obras específicas sobre o assunto buscando uma cronologia aceitável da evolução da bebida no mundo. As obras consultadas foram: BRAUDEL, 1979; HOUAISS, 1986; MARTINS, 1991; SLEMER, 1995; www.ambev.com.br. Na seção - Sociedade da Cerveja: O Ouro Líquido - A História da Cerveja; www.wikibier.com. Na seção – Artigos – História da Cerveja.

como se produzia a cerveja, já outro povo mesopotâmio, os babilônicos tinham uma produção de cerca de 20 tipos de cerveja.

No Egito antigo (cerca de 3.000 a.C.) a bebida também era bastante difundida (Figura I), existem indícios que o faraó Ramsés III fazia grande distribuição de cerveja para o povo nos rituais religioso, na ordem de 2 milhões de litros, a quem diga que o faraó destinou mais de meio milhão de jarros de cerveja para os deuses.

No código de Hamurábi (comandante babilônico), escrito por volta de 1730 a.C. existem vários sinais sobre a importância social da cerveja. Como por exemplo, o afogamento do cervejeiro em sua própria bebida caso ela fosse intragável, pena de morte aos sacerdotes que fossem encontrados em bares e também que a moeda de pagamento pela venda da cerveja deveria ser em grãos de cereais.

Figura II: A Cerveja no Egito Antigo



Fonte: HOUAISS, 1986: 18-9.

A cultura da cerveja foi passada para os gregos e romanos. Na Grécia passagens de Platão (428/427 – 348/347 a.C.) falam sobre um licor de cereal, “licor como líquido”. Já o imperador Júlio César (100 – 44 a.C.) ao invadir o Egito louvou a cerveja lá produzida e levou-a a Roma. “Nos tempos de Carlos Magno, estava presente em todo seu império e nos seus palácios onde os mestres cervejeiros estavam encarregados de fabricar boa cerveja [cervisam bonam facore cebeant]” (BRAUDEL, 1979: 203)

Na Idade Média, vários mosteiros fabricavam cerveja, Foi graças aos monges do mosteiro San Gallo, na Suíça, que o lúpulo começou a fazer parte, definitivamente, da

composição da cerveja, e essa cerveja começa a ser produzida na Alemanha no século XII, nos Países Baixos no princípio do século XIV, e tardiamente na Inglaterra no século XV.

As grandes navegações do renascimento teriam levado Cristovão Colombo (1451 – 1506) a ser recebido com cerveja pelos índios americanos em 1492 na “Descoberta das Américas”.

Em 1516, o Duque Guilherme IV da Baviera instituiu a Lei da Pureza (“*Reinheitsgebot*”) que determina que apenas água, malte, lúpulo e levedura podem ser utilizados na elaboração da cerveja. Esse é mais antigo código de alimentos do mundo.

Já em 1842, os tchecos da Boêmia, na cidade de Pilsen, começaram a produção do que viria a ser, sem dúvida, a cerveja mais popular do mundo a *pilsner*. Por fim, como último grande marco na história de cerveja, temos em 1859, Louis Pasteur identificou os agentes causadores da fermentação, mostrando que ela se dava pela ação das leveduras de cerveja. Com base nesses estudos, pouco tempo depois, o processo começou a ser utilizado na produção de cerveja, permitindo a manutenção de sua qualidade por períodos mais longos, esse processo foi denominado de pasteurização, em homenagem a seu criador.

4.2. A Cerveja no Brasil

Os Primórdios da história da cerveja no País é pouco relatada, mas a obra de Sergio de Paula Santos (2004) nos trás valiosas informações. A bebida chegou ao Brasil provavelmente durante a invasão holandesa no Nordeste (1634 – 1654), pela Companhia das Índias Orientais. Os holandeses eram grandes apreciadores de cerveja e comeram a difundir a cultura cervejeira aqui, porém com a expulsão dos flamengos essa cultura se perdeu.

A cerveja só volta ao país em 1808, com a vinda da Família Real³¹ fugida das invasões napoleônicas e a abertura dos portos as nações amigas³². Daí em diante a

³¹ “D. João VI que, quando veio para cá, não se esqueceu de trazer alguns tonéis de sua bebida preferida” (HOAUISS, 1986: 76)

³² Antes da Família Real no Brasil a cerveja era contrabandeada de outros países, já que, como colônia só poderíamos comercializar com a metrópole que não era grande fã da bebida, destacando-se lá o vinho (SANTOS, 2004; HOUSAISS, 1986)

comercialização do produto aumenta bastante, sobretudo através dos imigrantes ingleses que culturalmente já tinha a cerveja como parte de sua dieta alimentar.

A cerveja inglesa, mais escura, de alta fermentação e importada em barris, tomou conta do cenário nacional até o final do século XIX quando a cerveja alemã, mais clara, de baixa fermentação e importada em garrafas, ganha a preferência do público, porém as grandes taxações do governo em 1896 e a limitação das importações em 1904, fizeram declinar as cervejas importadas e decolar as nacionais (SANTOS, 2004).

A que tudo indica a produção de cerveja nacional começou no início do século XIX no Rio Grande do Sul pelos imigrantes alemães, contudo não se pode datar com precisão. O primeiro registro textual que temos é este anúncio de jornal;

Em 1836 aparecia o anúncio no *Jornal do Commercio* [grifo do autor]: “Na Rua Matacavalos, número 90, e Rua Direita, número 86, da Cervejaria Brasileira, vende-se cerveja, bebida acolhida favoravelmente e muito procurada. Essa saudável bebida reúne a barateza a um sabor agradável e à propriedade de conservar-se por muito tempo” (HOUAISS, 1986: 77)

Este início da produção nacional foi tímido e esteve quase restrito a procedimentos artesanais³³. Ao final da década de 1860, constava que diversas cervejarias estavam fazendo “uma boa espécie de cerveja fraca” no Rio de Janeiro e em 1870 a produção anual havia atingido 66,7 milhões de litros, consumindo [importando - *grifo* nosso] de 6.000 a 7.000 barris de malte e 20.000 quilos de lúpulo (SUZIGAN, 1975: 217-18). Já entre 1870 e 1880 foram criadas as primeiras cervejarias industrializadas. “A pioneira foi a de Friederich Christofeel, em Porto Alegre, que em 1878 produzia mais de um milhão de garrafas [...] em 1880 instalaram-se no Rio de Janeiro as primeiras máquinas compressoras frigoríficas [...] representando grande avanço na indústria cervejeira do país” (SANTOS, 2004: 19-20).

A influência de empresários imigrantes, especialmente alemães, foi de importância decisiva para esse desenvolvimento, optando por uma produção nem escala no Brasil do mesmo tipo de cerveja leve que se importava da Alemanha, usando máquinas alemãs,

³³ “Nossas cervejas artesanais, tinham um precário controle de fermentação e conseqüentemente uma pressão variável. As rolhas eram então presas às garrafas por barbantes (como hoje se fixam as de champanhe com arame), dando origem à expressão “marca barbante”, usada desde então, por extensão, para qualquer produto ordinário” (SANTOS, 2004: 18-9).

empregavam técnicos especializados alemães, e malte e lúpulo quase todo importado da Alemanha e Áustria (SUZIGAN, 1975).

Neste momento da evolução da produção da cerveja no país temos a fundação das duas maiores cervejarias do país até o fim do século XX, então, dessa forma destacaremos a história dessas duas gigantes que se confundem com a história da cerveja no Brasil.

4.2.1. Antártica e Brahma: “A história não autorizada das grandes do setor”

A história que não é contada das duas empresas mostra como cresceram junto com o setor e dele tomaram conta, com sua superioridade técnica dentro das fábricas e de sua força política fora delas para se tornar as grandes do setor.

A história é não-autorizada, porque, como indica Sergio de Paula Santos (2004), tudo que se tem escrito sobre a fundação dessas empresas foi encomendado pela própria empresa, o que mascara bastante a realidade. O autor desvenda essa realidade através de diversos colaboradores que ele os agradece no final do livro, muitas vezes parentes dos fundadores e líderes das empresas.

Começamos pela Companhia Antártica Paulista. Os primórdios da firma vêm, como não poderia deixar de ser, de imigrantes alemães, nesse caso de Louis Bücher vindo de uma família de cervejeiros de Wiesbaden na Alemanha, que abre uma pequena cervejaria em 1868 com métodos totalmente artesanais. Em 1882 associa-se a Joaquim Salles que tinha seu empreendimento, uma fábrica de banha derretida, presunto e gelo, localizado no Bairro Água Branca, com o nome de “Antártica”. A produção de gelo de Salles estava ociosa e a produção de cerveja de Bücher necessitava de gelo, assim a Antártica começa seu crescimento, e em 1888 é fundada a “Antártica Paulista – Fábrica de Gelo e Cervejaria”³⁴, com capacidade de 1.000 a 1.500 litros diários que passariam à 6.000 tempos depois (SANTOS, 2004; SEMENICHIN, 2001)

³⁴ “Em Água Branca, a Antártica, disposta a fazer banha, presunto e outros gêneros, aguarda que para isso os suínos voltem a preços razoáveis e depois de por algum tempo ter-se limitado a fabricar gelo, para suprir a capital e outras cidades, passou também a produzir uma boa cerveja, recomendada pelas autoridades médicas e a qual tem grande procura” (RAFFARD, *apud*, SEMENICHIN, 2001: 45)

A Antarctica³⁵ foi crescendo, mas somente em 1891 que a empresa toma rumos expansionistas com a entrada na agora ‘Companhia Antarctica Paulista S.A., do alemão Antonio Zerrenner e do dinamarquês Adam Ditrik Von Bülow, que eram proprietários de uma importadora no porto de Santos. Zerrenner e Bülow através de seus contatos no porto de um ajuda financeira do Bank für Deutschland adquiriram máquinas e equipamentos da Alemanha, além da contratação de técnicos para produção de cerveja de alta qualidade (SANTOS, 2004; SEMENICHIN, 2001).

A criação da Cia Antarctica em 1891 representa, portanto, o início da produção de cerveja em grande escala no Estado (...) Mais um passo na concentração de capitais e de produção no setor da cerveja em São Paulo foi dado com a instalação, em 1892, da Fábrica de Cerveja Bavária, na Moóca, também junto aos trilhos da SPR (ANDRADE, *apud* SEMENICHIN, 2001: 35)

Em 1893, a crise no início de República, que ficou conhecida como “encilhamento” abateu a empresa e nessa hora Zerrenner e Bülow assumem o controle da Antarctica. A empresa já volta a crescer anos depois e em 1905 compra sua maior rival na cidade a cervejaria Bavária de Henrique Stupakoff (SANTOS, 2004). Andrade citado por Semenechin (2001: 35) confirma esse movimento de concentração no setor cervejeiro. “O exemplo das fábricas de cerveja é muito significativo do movimento de concentração de capitais durante a última década do século XIX. Esse movimento levaria à eliminação de produção em pequena escala.”

Nessa época a Antarctica Paulista estabeleceu um acordo com a maior cervejaria carioca, a Companhia Cervejaria Brahma, regulando os preços e os volumes de venda em todo território nacional. Foi o primeiro cartel da cerveja no país, e não seria o último (SANTOS, 2004: 26)

³⁵ Interessante citar que o primeiro logotipo feito para reproduzir a decantada cerveja trazia dois ursos brancos polares sobre um campo de gelo, supostos habitantes do continente antártico, a Antártica (na marca, grafada como Antarctica). Mas por não haver ursos no pólo sul, o símbolo logo mudou para os dois pingüins sobre um campo de gelo, que prevalece até hoje.

No mesmo ano que a Cia Antarctica comprou a Bavária, em 1904, a Cervejaria Brahma adquiriu a Cervejaria Teutonia no distrito federal. (SEMENICHIN, 2001). Essa situação de expansão do setor, e esse movimento de fusões/aquisições, concentração de capitais, e os acordos entre as grandes cervejarias, visto já no início do século XX, vai se perpetuar até os dias atuais, e mostra como o setor já se configura como oligopolista³⁶.

O senso industrial de 1907 (IBGE) possui importantes informações sobre o setor cervejeiro, apontando que o estado de São Paulo tinha 50 fábricas de cerveja com um produção de cerveja estimada em R\$ 4.149:640. O capital total destas fábricas era de R\$ 10.812:000 do quais, R\$ 10.000:000 pertenciam a Companhia Antarctica Paulista. Na Cidade de São Paulo localizavam-se 7 das fábricas existentes no estado. Já em 1911 outros dados (IBGE), agora nacionalmente mostram que havia 1.544 fábricas de cerveja registradas, para 1915 estavam registradas 9.561 fábricas e no final do período, em 1920, foram registradas 15.293 cervejarias. Quanto à produção, entre 1911 e 1920 o total produzido saltou de 680.837 para 818.532 hectolitros de cerveja. (SEMENICHIN, 2001: 37-9).

No meio de todo esse avanço, 1909 a Antarctica começa sua produção de água mineral, diversificando seu portfólio, e em 1911 constrói em Ribeirão Preto (SP) uma nova sede, o local foi escolhido devido a qualidade da água do local, onde o aquífero guarani aflora. Não há como saber se a Cia Antarctica sabia desse fato, mas a qualidade da água era algo bem conhecido. O último grande evento histórico da companhia foi em 1920 quando a Antarctica muda-se do Bairro Água Branca para Mooca, antiga instalação da Bavária³⁷.

Depois desse evento a Antarctica esteve envolvida em grande disputa judicial para sua sucessão depois da morte de Zerrenner e Bülow, com, curiosas e suspeitas, aproximações com o Partido Nazista de Hitler, Getúlio Vargas, Juscelino Kubitschek, Assis Chateaubriand entre outros, ficando as famílias hoje representadas pela fundação Zerrenner, que apesar de pequena, ainda tem participação na empresa (SANTOS, 2004:31-41).

³⁶ Toda essa problemática será alvo de análise mais profunda na seção: 3.3.3. Oligopólio

³⁷ “Uma das razões da mudança talvez tenha sido a proximidade das fábricas de sabão das indústrias Matarazzo, que empestavam o ar de toda região. Foi também nessa época, em 1921, que a Antarctica vendeu ao então “Palestra Itália”, hoje Palmeiras, o terreno onde está o clube (razão do nome “Parque Antarctica”), por preço e prazo “de égua” ... Uma das cláusulas da transação era um “contrato perpétuo” de venda dos produtos da companhia” (SANTOS, 2004: 27-8)

Passando à Cervejaria Brahma vemos um início parecido com a Antártica, um imigrante europeu recém chegado ao Brasil investe em cerveja. No final do século XIX o suíço Joseph Villiger, engenheiro de profissão, e apreciador de cerveja, não gostou da produzida aqui, e decidiu fazer a sua própria cerveja, aos poucos, seus amigos passaram a consumir em generosas quantidades e os amigos de seus amigos, então em 1888, era fundada a Manufatura de Cerveja Brahma, Villiger e Companhia³⁸, na rua Barão de Sarapuí, nº128, com 32 funcionários e uma produção diária de 12 mil litros HOUAISS, 1986; SANTOS, 2004).

Poucos depois, em 1984, a pequena empresa é comprada por Georg Maschke, que moderniza e amplia as instalações da agora, Georg Maschke e Companhia Cervejaria Brahma. Com a fusão/aquisição junto a Cervejaria Teutonia de Preiss e Hausler, em 1904, o nome da empresa passa a ser Companhia Cervejeira Brahma e tem sua produção e distribuição aumentadas agora que possui duas fábricas em dois estados diferentes do país. Dez marcas da nova empresa circulavam pelas ruas: ABC, Guarany, Bock-Ale, Ypiranga, Crystal, Franziskaner-Bräu, Brahma-Bock, Pilsener, Teutonia e Brahma-Porter. (www.brahma.com.br). Nesse período o comando de empresa passa, em 1906 para Johann Kunning. (SANTOS, 2004)

A produção de refrigerante começa em 1918, e a grande originalidade da empresa foi o lançamento, em 1934, da Brahma Chopp, o chope engarrafado, que se tornou grande sucesso. Muito desse sucesso deu-se pelo carnaval da época onde “a Brahma Chopp invadiu com os foliões as ruas e os salões” (HOUAISS, 1986: 79), e também, e não menos importante a composição de Ary Barroso e Bastos Tigre “*Chopp em Garrafa*” gravada por Orlando Silva que alcançou grande sucesso naquele ano onde a produção disparou para 30 milhões de litros de cerveja, enorme para época. (SANTOS, 2004)

No início de década de 1940 é lançada a Brahma Extra com teor alcoólico um pouco acima dos cinco graus GL da época, esse processo levava mais tempo e proporcionava um

³⁸ Há três versões da criação do nome Brahma: a atração do Villiger pela cultura indiana, a admiração pelo compositor Johannes Brahms e uma homenagem ao inventor da válvula de chopp, o inglês Joseph Brahma. www.brahma.com.br, Na seção: Brahma uma História de Sabor. E já sabemos qual versão Antonio Houaiss (1986: 78) optou, “O nome Brahma faz referência a um Deus da Índia, cultuado principalmente junto ao lago de Pushkar, em cujas águas, quem se banha, tem todos os pecados, “por piores que sejam” perdoados.”

sabor mais forte e amargo, porém teve grande aceitação no público em geral, (HOUAISS, 1986; 80).

Essa foi a história das maiores cervejarias do país que se parecem e se confundem com o história da cerveja no país, desde seus primeiros relatos início do século XIX, até o início do século XXI, mesmo porque em 1999 ocorreu a fusão das duas mais importantes cervejarias, que historicamente já haviam disputado o mercado, criando a AmBev – Companhia de Bebidas das Américas. Logo após, a gigante belga Interbrew passa a integrar a Companhia engordando o número de rótulos que, em 2004, passa a se chamar InBev representando a maior produtora de cervejas do mundo.

Um pouco antes dessa explosão do mercado e dessas cervejarias, esse caminho já havia sido traçado, como nos indica Sergio de Paulo Santos (2004; 28)

A partir de 1930 tanto a Antarctica como a Brahma passaram a eliminar quase todos os concorrentes, processo na realidade iniciado em 1904 e mantido também com a relação à importação das cervejas estrangeiras, graças a pressões, influências e poder das duas empresas sobre as autoridades responsáveis pela política alfandegárias.

A história da cerveja no país passa por essas grandes empresas, mas não somente delas vive, passaremos agora a cadeia produtiva da cerveja, para entendermos o processo produtivo e suas vertentes para depois analisarmos o como se apresenta o setor cervejeiro.

4.3. A Cadeia Produtiva da Cerveja

A cerveja é, em princípio, uma bebida simples, uma bebida fermentada produzida a partir de cereais (SLEMER, 1995). O mestre cervejeiro Egon Carlos Tschope também a defini de maneira simples na adição de Água+Malte+Lúpulo+Fermento=CERVEJA³⁹, porém seu processo produtivo pode variar muito conforme o tipo de cerveja pretendido, mas sempre seguindo, um padrão determinado. Já a legislação (Art. 36, decreto nº

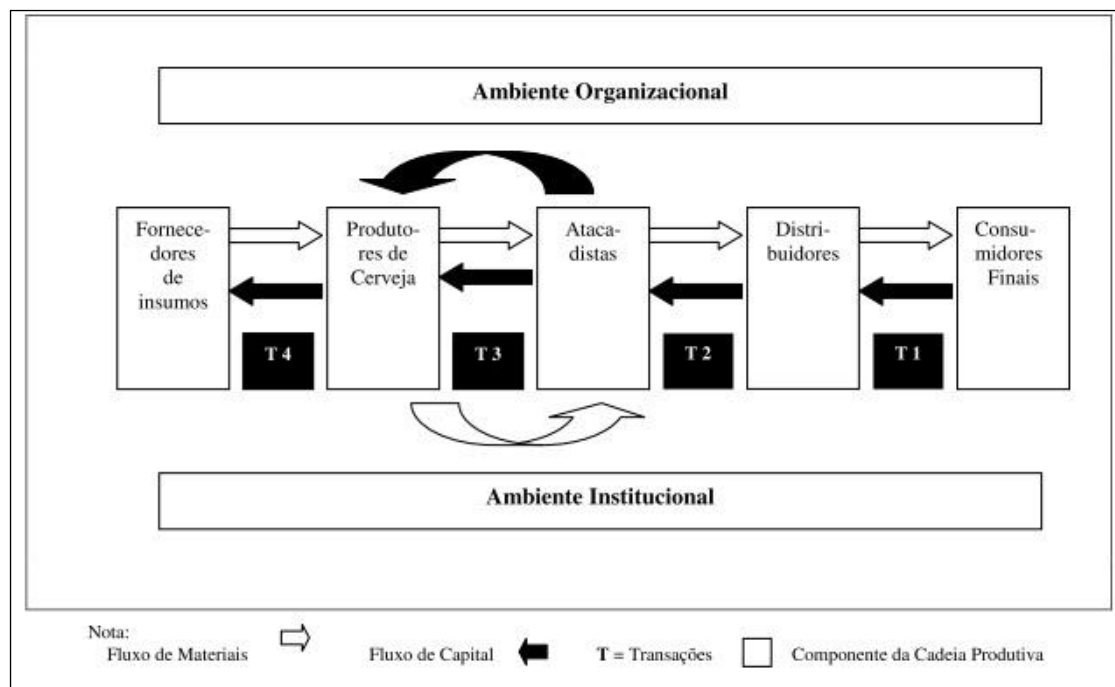
³⁹ TSCHOPE, Egon Carlos. **A importância do malte no processo cervejeiro**. Engarrafador Moderno, n.204(13): 26-31, 2011.

6781/2009⁴⁰) classifica cerveja como uma bebida obtida pela fermentação alcoólica do mosto cervejeiro oriundo do malte de cevada e água potável, por ação da levedura, com adição de lúpulo.

Dentro da cadeia produtiva da cerveja são integrados muitos setores da economia, e em uma diversidade geográfica grande, o que implica em grande coordenação dos agentes. Somente a AmBev⁴¹ emprega cerca de 6 milhões de pessoas de ponta a ponta, desde as atividades do produtor rural até o trabalho nos PDV.

O ponto inicial na identificação da cadeia produtiva da cerveja, em sua forma linear, é estabelecido pelos elos dos fornecedores de insumos, que são: lúpulo, cevada, leveduras, embalagens de vidro, embalagens de alumínio, entre outros. Os componentes intermediários e finais da cadeia caracterizam-se pelos produtores de cerveja, passando pelas redes de atacadistas, distribuidores e os consumidores finais.

Figura III: A Cadeia Produtiva da Cerveja



Fonte: FERRARI, 2008: 15

⁴⁰ Decreto nº 6.871, de 4 de junho de 2009, Regulamenta a Lei no 8.918, de 14 de julho de 1994, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas. **Diário Oficial [da República Federativa do Brasil]**, Brasília, art. 84, inciso IV, da constituição federal.

⁴¹ www.ambev.com.br/cadeiaprodutiva

A operação logística é um passo importante na cadeia. A Ambev, como exemplo, utiliza diversos modais - rodoviário, ferroviário e marítimo. Uma frota de 3.100 caminhões, somente no Brasil, transporta os produtos das fábricas para os centros de distribuição, revendas e pontos de venda. São 34 fábricas (incluindo as verticalizadas), 59 centros de distribuição, 165 revendas e um milhão de pontos de venda no Brasil (SANTOS, 2004).

4.3.1. O Processo Produtivo

O processo produtivo da Cerveja vem evoluindo a milhares de anos, como vimos anteriormente (3.3.1. Breve Histórico da Cerveja no Mundo), a adição de tecnologias, novos tipos de cerveja, mas sempre buscando um padrão a ser seguido, como veremos melhor futuramente (3.2.3.3. A lei da Pureza da Baviera “*Reinheitsgebot*”).

Dentro da produção a escolha e a forma de utilização dos ingredientes são fundamentais para a qualidade da cerveja que irá produzir, dessa forma vamos passar pelos principais elementos constituintes da cerveja.

4.3.1.1. As Matérias-Primas

Começamos com o elemento que corresponde a 95% do produto final; a água. Esse elemento é uma das principais matérias-primas da cerveja e por isso, requer atenção especial dos profissionais que atuam no processo de elaboração da cerveja. Para isso o controle das propriedades e dos componentes da água é tarefa primordial para garantir a qualidade do produto final. As variáveis dentro da análise da água chega a mais de 20 quesitos, desde cor, pH, passando pela quantidade de ferro, cobre, até nitritos e sulfatos, uma grande variedade de condicionantes que resultará em uma água de boa, ou não qualidade para a fabricação de cerveja. (TSCHOPE, 2011) Em termos gerais, a água para produção de cervejas deve possuir as seguintes características:

Tabela I: Parâmetros das Características da Água para Produção de Cerveja

Parâmetro	Unidade	Especificação
Sabor	-	Insípida
Odor	-	Inodora
pH	pH	6,5-8,0
Turbidez	NTU	menor que 0,4
Matéria Orgânica	mg O ₂ /L	0-0,8
Sólidos Totais Dissolvidos	mg/L	50-150
Dureza Total	mgCaCO ₃ /L	18-79
Sulfatos	mgSO ₄ /L	1-30
Cloretos	mgCl/L	1-20
Nitratos	mgNO ₃ /L	Ausente
Cálcio	mgCa ²⁺ /L	5-22
Magnésio	mgMg ²⁺ /L	1-6
CO ₂ livre	mgCO ₂ /L	0,5-5

Fonte: Revista Engarrafador Moderno, Ano XXIII, nº 203

Dessa forma alguns tipos de cerveja estão associados a determinadas regiões que são reconhecidas pela qualidade das suas águas, como é o caso da Brahma produzida na cidade de Agudos-SP, localizado no interior do estado, onde a qualidade da água é superior, por exemplo, a Guarulhos-SP, localizado na Região Metropolitana de São Paulo – RMSPP, assim o consumidor mais exigente (uma vez que o preço é o mesmo) prefere a cerveja da Brahma de Agudos a Brahma de Guarulhos pela qualidade da água.

Como a água é a matéria prima mais usada atualmente aos grandes produtoras do setor já sinalizam para a economia de água, essa informação é do Dr. Roland Foz, que ainda lembra; “Ao analisar a economia de água, que representa 90% na produção de cerveja, Folz Roland Folz lembrou que as grandes cervejarias mundiais, como Inbev, SABMiller, Heineken e Carlsberg têm como meta para 2012 economizar 20% do bem natural”⁴².

⁴² Essa informação foi retirada da palestra “economia de água na produção de cerveja” proferida pelo Dr. Roland Foz durante o primeiro dia da Brasil Brau 2011, a maior feira do setor cervejeiro do país, realizada de 5 a 7 de julho de 2011 na cidade de São Paulo, palestra essa assistida por mim.

“Cerveja Heineken economizou 112 milhões de litros de água nos últimos dois anos” **Engarrafador Moderno**, nº205 (130): 12, 2011.

Passando para o malte sabemos que esse é elemento básico para a produção de cerveja. Mas o que realmente é malte? Malte é um extrato xaroposo de cereais, como a cevada, o centeio e no trigo. Assim sendo o malte da cerveja pode ser feito a partir de qualquer cereal, inclusive o arroz⁴³ que é o cereal mais usado no Brasil (SANTOS, 2004).

Contudo seguiremos a lei da pureza da Baviera e a legislação (já citado anteriormente) no seu § 2 do art. 36, “O Malte é o produto obtido pela germinação e secagem da cevada, devendo o malte de outros cereais ter a designação acrescida do nome do cereal de sua origem”. Partiremos do princípio de que será usado a cevada.

A cevada (*Hordeum vulgare*) é um cereal com grão parecido ao do trigo e é a principal fonte de fibras (amido) que serão transformados em açúcares (maltose) no processo de mateamento (feito nas maltarias), que transforma a cevada em malte colocando-a em recipientes, 18 a 48 horas, com alta umidade para o grão germinar. Já dentro do processo produtivo, o grão já seco contém as enzimas e proteínas necessárias à produção de cerveja, mais a diante é da maltose que se extrai o gás carbônico e o álcool da cerveja. Dessa forma uma receita com muito malte produzirá uma cerveja mais encorpada e com mais álcool. (SLEMER, 1995; BAMBERG, 2011⁴⁴)

A cevada também interfere na cor, paladar, espuma, assim interferindo no tipo de cerveja, uma vez que temos também diversos tipos de malte. O malte é ordenado em classes e subclasses, de acordo com a espécie de cevada de sua origem. As quatro grandes classes de malte são; Malte Pilsen, Malte Munique, Malte Caramelo e o Malte preto ou torrado, cada tipo de malte, resultará em um tipo de cerveja.

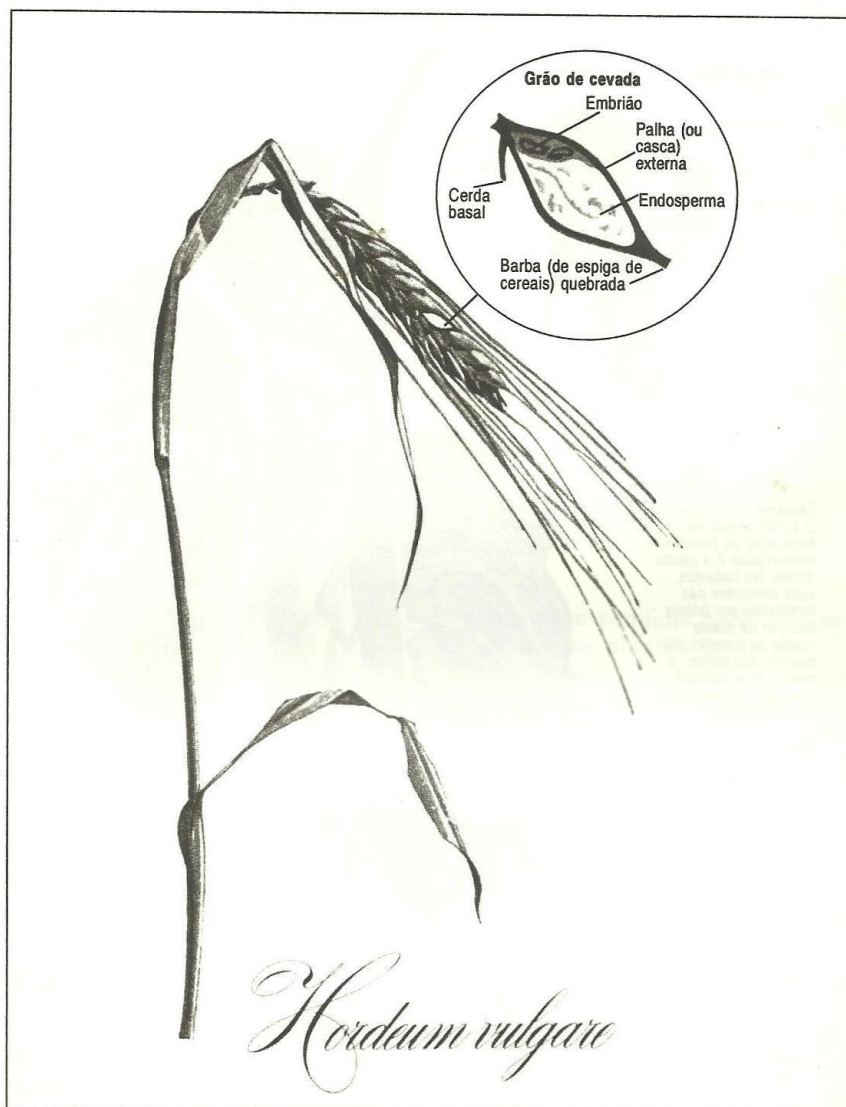
Um bom sistema de beneficiamento de malte na cervejaria, desde a descarga, ensilagem, limpeza e moagem assegura que não teremos a presença de corpos estranhos no

⁴³ Outra alternativa ao malte de cevada é o Brewgill, xarope com alto teor de maltose que reduz o custos de produção da cerveja, é um insumo produzido pela Cargill, que desde 1865 produz produtos e serviços alimentícios. É claro que esses insumos, o Brewgill como exemplo dentre tantos outros no mercado, além de reduzir custos, reduz a qualidade da cerveja.

⁴⁴ Alexandre Bamberg em entrevista à Engarrafador Moderno, Ano XXI, nº 194. Alexandre é dono e mestre cervejeiro da Cervejaria Bamberg.

malte que podem prejudicar a estabilidade físico-química e organoléptica da cerveja. (REINOLD, 2003⁴⁵)

Figura IV: Matéria-Prima: A Cevada



Fonte: SMELER, 1995: 9

Outra matéria prima fundamental é o lúpulo (*Humulus lupulus*), uma planta trepadeira que produz pequenos cones (Figura IV), e somente as plantas femininas

⁴⁵ Matthias Rembert Reinold é um dos mestres-cervejeiros mais conceituados do país, atuando a mais de 20 anos nas áreas de consultoria e análise do mercado cervejeiro. As informações foram retiradas de seu site www.cervesia.com.br.

produzem esses cones de lúpulo que contém as propriedades químicas que são utilizadas no processo de fabricação de cerveja. Esse material é conhecido por lupulina.

O lúpulo é utilizado para conferir amargor e aroma à cerveja, contribuindo para a formação de uma boa espuma e para a proteção da cerveja contra contaminações microbiológicas.

Figura V: Matéria-Prima: O Lúpulo



Fonte: SMELER, 1995: 10

Por fim, como último e não menos importante, temos o fermento (*Sacharomyces cerevisiae*) como matéria prima fundamental para obtenção da cerveja, e porque não, para classificação da mesma como bebida fermentada.

4.3.1.2. As Etapas da Produção

A produção de cerveja na verdade começa no plantio dos cereais, no caso a cevada, porém iremos partir da fabricação dentro da cervejaria quando a cevada já foi transformada em malta, como já vimos, nas maltarias.

O processo produtivo será dividido em seis etapas de produção, com diversas fases em cada local dessas etapas. Produção segue em linhas gerais o cronograma abaixo⁴⁶:

- **I - Sala de Fabricação:** Nessa Sala o malte é preparado para passar ao processo de mosturação (solubilização) também conhecido como Brassagem, ou seja, a mistura com a água quente para formação do mosto, que é a base da cerveja, nessa fase ocorre a transformação do amido em açúcar pelas enzimas do malte. Na mesma sala de fabricação há a filtração, que seria separar do mosto todas as matérias que não se tenham dissolvido. A estas matérias insolúveis chamamos Drêche⁴⁷, que é composta pelas cascas do grão de cevada e por alguns lipídios e proteínas que ficaram retidos no processo de filtração. Em seguida adiciona o lúpulo, de forma a obter-se o carácter amargo da cerveja, e o mosto é levado à fervura nesta fase, concentra-se e esteriliza-se o mosto, destruindo enzimas e eliminando substâncias que podem causar a turvação da cerveja, Por fim resfria-se o mosto para a próxima etapa.

⁴⁶ Esse Cronograma foi elaborado a partir de (SLEMER, 1995), Cervesia (Portal na internet de Matthias Rembert Reinold) www.cervesia.com.br , Sindicerv (Sindicato Nacional da Indústria da Cerveja) www.sindicerv.com.br.

⁴⁷ Por constituir um excelente suplemento alimentar para os animais, a drêche é depois utilizada como subproduto para a fabricação de rações.

- **II - Tanques de Fermentação (fermentadores):** São tanques cilindro-cônicos verticais que possuem capacidades que variam de 500 a 13.000 hl (hl = hectolitros = cem litros), sua altura é de até 22 metros, com diâmetros de 2 a 8 metros. Nesses tanques ocorre a fermentação, onde a temperatura é diminuída dependendo do tipo de cerveja que se esteja produzindo, as fermentações “Ale” (de alta fermentação) duram de 5 a 10 dias a temperaturas de 16 a 21°C. As fermentações “Lager” (de baixa fermentação) geralmente são mais longas, com uma fermentação inicial de 10 a 13°C. Nessa etapa, o fermento transforma o açúcar do mosto em álcool e gás carbônico, obtendo assim energia necessária à sua sobrevivência. Entendemos por fermentação o desdobramento de açúcares fermentáveis, através de microrganismos em álcool, CO₂ e energia:



Glicose – Álcool etílico – Gás carbônico - Calor

Ainda nos tanques o mistura entra em contato com um nível de ar no topo para melhor desempenho do fermento.

- **III – Maturação:** Uma vez concluída a fermentação, a cerveja é resfriada a zero grau, a maior parte do fermento é separada por decantação (sedimentação) e tem início a maturação. Nessa fase, pequenas e sutis transformações ocorrem para aprimorar o sabor da cerveja. Algumas substâncias indesejadas oriundas da fermentação são eliminadas e o açúcar residual presente é consumido pelas células de fermento remanescentes, em um fenômeno conhecido por fermentação secundária. A maturação costuma levar de 6 a 30 dias, variando de uma cervejaria para outra. Ao final dessa fase, a cerveja está praticamente concluída, com parâmetros físico-químicos, microbiológicos e organolépticos (aroma e sabor), bem definidos.

- **IV – Filtração:** Após maturada, a cerveja passa por uma filtração, que visa eliminar partículas em suspensão, principalmente células de fermento, deixando a bebida transparente e brilhante. A filtração não altera a composição e o sabor da cerveja, mas é fundamental para garantir sua apresentação, conferindo-lhe um aspecto cristalino. Nesta fase ainda a cerveja passa por ajustes no seu nível de carbonatação sob pressão. O gás carbônico substitui, em parte, o oxigênio presente na cerveja. Quanto menor o volume de oxigênio residual maior a estabilidade da cerveja durante o armazenamento.

- **V – Processo de Envasamento:** O envase é a fase final do processo de produção. Pode ser feito em garrafas, latas e barris. Enquanto que as antigas linhas de envasamento produziam entre 7.000 e 20.000 garrafas por hora, as modernas linhas de engarrafamento produzem 60.000 - 100.000 garrafas por hora. Controles no envasamento como a verificação do nível de enchimento, presença de rótulos e rolhas metálicas já pertencem ao cotidiano e às normas de qualidade e também aumentam o rendimento total da linha de envasamento.

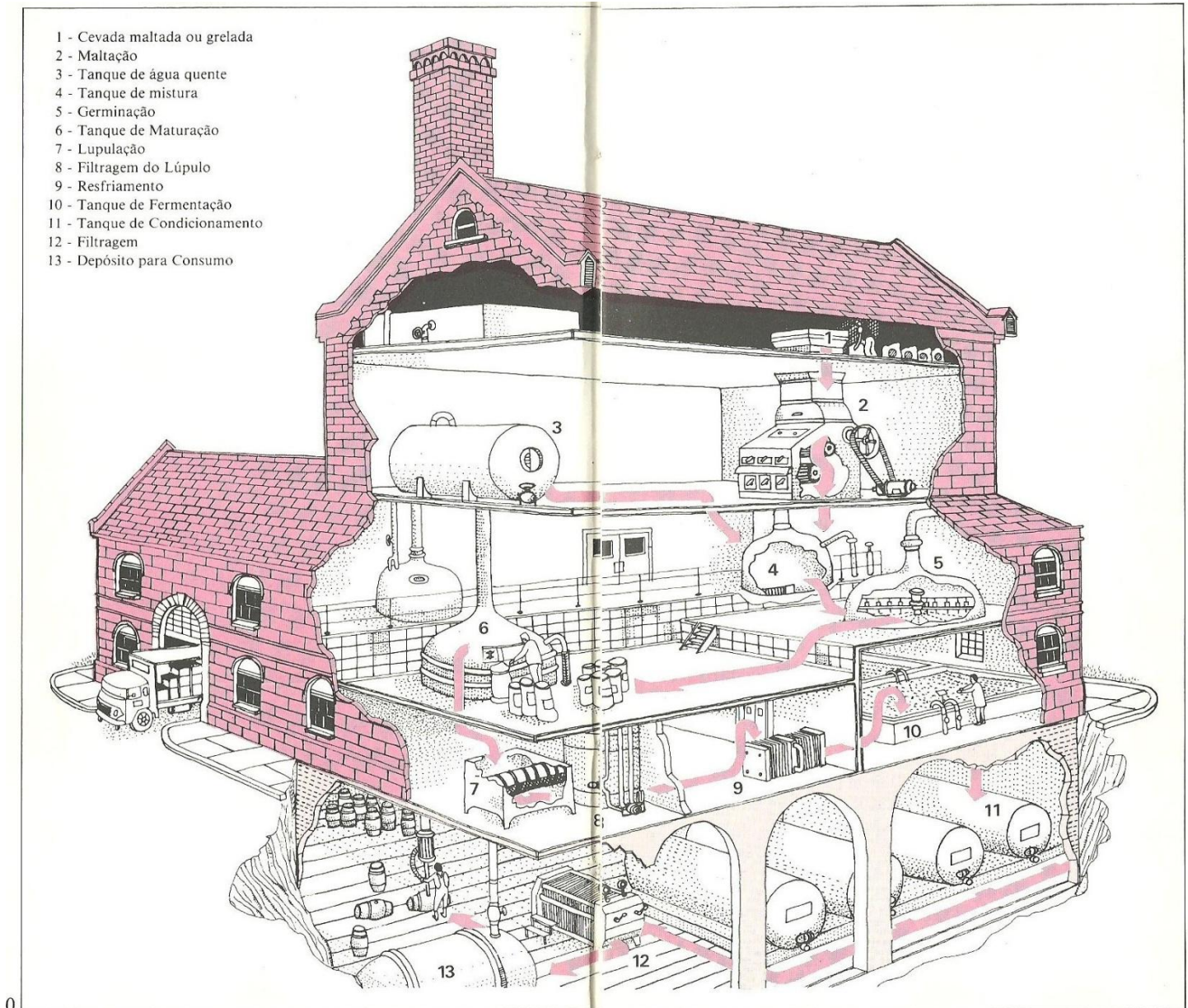
VI – Pasteurização: Esse processo foi criado em 1864, levando o nome do químico francês que o criou; Louis Pasteur. A pasteurização reside basicamente no fato de se aquecer o alimento (cerveja) a determinada temperatura (60°C), e por determinado tempo (30min), de forma a eliminar os microrganismos presentes no alimento. Posteriormente estes produtos são selados⁴⁸ hermeticamente por questões

⁴⁸ Acompanhando esse processo a cervejaria Petrópolis lançou em 2007 as cervejas em lata com o lacre protetor, juntamente com a campanha “A 1ª seladinha do Brasil” e a inovação foi se popularizando e em 2010 o mercado da cidade do Rio de Janeiro atingiu 31,01% das latas de Itaipava contra 9,8% da Brahma, já na Grande São Paulo, a Itaipava é líder no mercado de latas, com 28,92% de *share* (contra 20,54 da Brahma). Porém em 2008, o Sindicerv (Sindicato Nacional da Indústria da Cerveja), que representa entre outras cervejas a AmBev (na verdade um braço institucional de empresa) divulgou uma campanha questionando a eficiência do selo protetor. A campanha citava um estudo do Centro de Tecnologia da Embalagem que dizia que quando a lata é armazenada em locais de pouca higiene ou em contato com gelo ou água suja, o papel de alumínio pode até contribuir para a contaminação. A campanha foi suspensa depois que a Cervejaria Petrópolis entrou com uma ação na Justiça. Fonte: diversos sites da internet. Esse ambiente extremamente competitivo vai ser analisado mais adiante na seção: 4.4.3. Oligopólios

de segurança, evitando assim uma nova contaminação. Atualmente um novo processo surgiu, é a flash-pasteurização onde a cerveja entra em contato com uma temperatura mínima de 66°C e um tempo mínimo de contato de 15 segundos. Graças a esse processo, é possível às cervejarias assegurar uma data de validade ao produto de seis meses após sua fabricação. Quando a cerveja é envasada no barril, normalmente não é pasteurizada e por isso recebe o nome de chope.

A figura abaixo é uma ilustração de uma fábrica de moldes ultrapassados que não segue o cronograma descrito, atualmente as plantas das fábricas produtoras possuem muito mais instalações e tecnologias, porém a ilustração nos passa um pouco do universo produtivo da cerveja.

Figura VI: O Processo Produtivo



Fonte: HOUAISS, 1986: 50-1

4.3.2. Os tipos de Cerveja

Na legislação (citada anteriormente) não se fala que os tipos de cerveja são: Pilsen, Export, Lager, Dortmunder, Munchen, Bock, Malzbier, Ale, Stout, Porter, Weissbier, Alt e outras denominações internacionalmente reconhecidas que vierem a ser criadas, observadas as características do produto original. Outro tipo menos usado de cerveja são as frutbier's

que também está especificada na legislação nos dizeres de que se a cerveja for adicionada ao suco de vegetal deverá ser denominada “cerveja com ...”, acrescida do nome do vegetal.

As variações de cerveja dependem (como já vimos no processo produtivo) do tipo de cereal malteado, do manejo do malte, do lúpulo, do tipo de fermentação, filtração, da qualidade da água, entre muitos outros fatores que não cabem aqui, porém algumas características definem bem cada tipo de cerveja como mostra o quadro abaixo

Quadro VI: Um Mundo de Cervejas

TIPOS DE CERVEJA				
CERVEJA	ORIGEM	COLORAÇÃO	TEOR ALCOÓLICO	FERMENTAÇÃO
Pilsen	República Checa	Clara	Médio	Baixa
Dortmunder	Alemanha	Clara	Médio	Baixa
Stout	Inglaterra	Escura	Alto	Geralmente Baixa
Porter	Inglaterra	Escura	Alto	Alta ou Baixa
Weissbier	Alemanha	Clara	Médio	Alta
München	Alemanha	Escura	Médio	Baixa
Bock	Alemanha	Escura	Alto	Baixa
Malzbier	Alemanha	Escura	Alto	Baixa
Ale	Inglaterra	Clara e Avermelhada	Médio ou Alto	Alta
Ice	Canadá	Clara	Alto	-

Fonte: Sindicerv

4.3.3. A Lei da Pureza da Baviera- “*Reinheitsgebot*”

Esta foi a primeira lei de proteção ao consumidor de que se tem notícia (SLEMER, 1995: 33), foi uma resposta aos abusos que se cometiam na época na fabricação de cerveja. No começo do século XV a família real da Baviera, que recolhia impostos das cervejarias, promoveu uma pesquisa sobre as substâncias que eram adicionadas a cerveja durante sua fabricação, e encontraram ingredientes indigestos como cal, fuligem e até óleo de fígado de boi, além de cereais para o malte como feijões e ervilhas.

Diante dessas profundas alterações que deixavam os consumidores até doentes a prefeitura de Munique no ano de 1447, em concordância com a família real da Baviera limitou as substâncias no fabrico de cerveja. Outras cidades foram aderindo até que 23 de abril de 1516 o duque da Baviera Guilherme IV promulgou a Lei da Pureza da Baviera, que em alemão ficou conhecida como *Reinheitsgebot*, segundo a qual a cerveja deve ser produzida tão-somente a partir de malte de cevada, lúpulo e água, a única exceção era o

malte de trigo nas cervejas de alta fermentação. O fermento não era conhecido na época, mas depois foi reconhecido e adicionado à lei (SANTOS, 2004).

A importância da *Reinheitsgebot* é tão marcante que foi condição de manutenção e preservação da mesma para anexação da Bavária a república alemã após a primeira guerra mundial, e a partir de 1950 toda Alemanha a seguia. Já em 1987 o governo alemão entrou com uma petição, com mais de dois milhões e meio de assinaturas junto à corte da comunidade europeia para não importação de cervejas que não seguissem a lei da pureza da Baviera, porém a petição foi negada, a pedido da França, pois contrariava as leis de livre mercado e concorrência. Mesmo assim as cervejas francesas, que não são as melhores, pouco são encontradas na Alemanha como no resto da Europa (SLEMER, 1994).

Se de um lado fere a livre concorrência, do outro a *Reinheitsgebot* segue uma tradição de mais de cinco séculos e caminha atualíssima linha de produtos orgânicos sem aditivos químicos.

Em uma época de obsessão pelos produtos ditos naturais, pela agricultura dita orgânica, pela pureza dos alimentos, pela demonização dos conservantes, não seria coerente adotarmos a lei da pureza para a cerveja? Ou pelo menos informar ao consumidor corretamente o que está bebendo? (SANTOS, 2004: 49)

Dessa forma a *Reinheitsgebot* se coloca como um parâmetro às cervejas de boa qualidade e na visão de Octavio Slemer (1994: 35) tem sido utilizada cada vez mais ao redor do mundo como um tipo de *appellation contrôlée* para as cervejas.

4.4. Análise do Setor

Antes de passarmos a análise do setor cervejeiro, regressamos ao norte teórico e vemos como a TR procede o a análise setorial, é a conhecida regulação setorial. Passaremos por ela para depois verificarmos o estado em que se encontra o panorama do setor da cerveja.

4.4.1. Regulação setorial

Para a discussão da importância do setor na economia espacial e no entendimento da representatividade do setor para a sociedade, apresenta-se um texto fundador desse debate na TR; “*A dimensão setorial da regulação*” de Christian Du Tertre, do livro organizado por Boyer e Saillard (1997).

En definitiva, el aporte de las investigaciones sectoriales de la regulación descansa esencialmente en su capacidad para informar, de manera precisa, sobre los cambios reales de las diferentes actividades productivas durante el período de crecimiento y a partir de lo comiezo de la crisis, y también para proponer un marco de reflexión sobre el contenido de una salida de crisis marcada por reestructuraciones y reclasificaciones sectoriales. (Du TERTRE, 1997: 132)

O debate regulacionista do setor é um intermédio para correlação entre a esfera micro e macro do regime de acumulação, portanto este caráter meso, onde se encontra o setor, confere dispositivos institucionais para regulação setorial. Os dispositivos institucionais podem se enquadrar em três esferas:

- Una relación social de trabajo que se apoya en la puesta en práctica de una configuración productiva precisa;
- Capitales individuales que se enfrentan en el marco de una competencia organizada;
- Regulamentaciones internacionales que encuadran la dinamica del sector en el régimen internacional. (Du TERTRE, 1997: 126)

Estes dispositivos setoriais são condicionados pelas formas institucionais, porém, as mudanças dos últimos tempos podem ter modificado decisivamente as formas institucionais no nível macroeconômico, que são regidas pelo regime de acumulação que, modificado, cria limitações e possibilidades para o regime de funcionamento no nível setorial (Du TERTRE, 1997).

Es la combinación de regímenes económicos de funcionamiento y de dispositivos institucionales. Esta combinación no debe considerarse um estado fijo sino um proceso y, por lo tanto, debe ser estudiada de manera dinámica (BOYER; SAILLARD, 1994: 209).

A regulação setorial passa pelas formas de organização e pelo lugar em que o setor se encontra dentro do regime de acumulação dito flexível (SAILLARD, 1997). Dessa maneira, a importância da análise regulacionista do setor encontra-se quando “destacan la lógica própria de los sectores, su dispositivo institucional, su história diferente a la del conjunto de la economía “(Du TERTRE, 1997: 130).

Os setores estão atrelados ao modo de regulação e, conseqüentemente, ao regime de acumulação, isto é, a articulação entre o sistema macroeconômico e os setores se dá de forma hierárquica. A “possível” regulação setorial é fortemente condicionada pela regulação do conjunto, sendo uma regulação parcial.

As crises estruturais provindas tanto do modo de regulação, quanto do regime de acumulação, promovem modificações no âmbito setorial. Os dispositivos institucionais do setor irão sofrer alterações conforme o andamento da crise.

Portanto, os setores possuem diferentes características que esboçam de que forma as mudanças vão atingir as variadas atividades industriais. São as análises setoriais que indicam como as transformações se espalha pelo sistema econômico e quais as diferentes saídas para os momentos de crise, uma vez que cada setor irá ter uma dinâmica para se moldar a uma nova organização.

4.4.2. Análise do setor Cervejeiro

Um dos pontos marcados na análise regulacionista dos setores são as suas lógicas próprias de funcionamento, e um fato importantíssimo no funcionamento do setor cervejeiro, é a relação poder aquisitivo e volume de produção, eles estão são diretamente proporcionais somente no sentido em que quanto mais se aumento o poder aquisitivo no país, ou região, mais a um aumento no total produzido pela indústria que é forçada pelo consumo. Dessa forma olhando o Brasil qual momento da história recente do país onde ocorreu grandioso acréscimo no poder de compra da população? Esse momento foi, senão, o Plano Real

4.4.2.1. Plano Real

Para entendermos como o plano real aumentou o poder de compra passemos por seus fundamentos. Para Luiz Filgueiras (2000) a elaboração do plano real se constituiu em duas vertentes. A primeira foi sem dúvida o “Consenso de Washington” diretriz neoliberal comandada pelos EUA, FMI e BIRD que em 1989 convocava os países latino-americanos à uma política de estabilização econômica onde era pregado o “Estado Mínimo” no gastos públicos, e a ampliação da base de tributos (impostos diretos). Além da desregulamentação das atividades econômicas e das privatizações. Em nova reunião em 1993 os países foram orientados para que “abrissem suas economias aos fluxos externos previamente à obtenção da estabilidade monetária e da implementação de reformas liberais” (PRATES *apud* FILGUEIRAS, 2000: 97).

A segunda vertente foi a criação da nova moeda, o Real, como experiência do plano cruzado em relação à inflação. O Real foi criado em três fases;

- **1ª - O Ajuste Fiscal:** O governo Itamar criou as condições fiscais para implementação da nova moeda. Foi a chamada “âncora fiscal” que procurou garantir aos agentes econômicos que o governo só gastaria o que arrecadasse, sem emissão de título da moeda. Mas a diante essa medida não se concretizou pelas altas taxas de juros e as crises externas, principalmente no México, porém de momento o discurso funcionou. (período: 7/12/93 até 28/2/94)
- **2ª - A Unidade de Referência do Valor (URV):** Foi o embrião da nova moeda. Na prática teve papel crucial na transição do cruzeiro-rela para o real. Os preços e salários foram operando paulatinamente em URV, então as alterações do cruzeiro-real não afetavam o novo parâmetro, principalmente a inflação gerada pela antiga moeda. (período: 1/03/94 até 1/07/94)
- **3ª – O Real:** No dia da introdução da nova moeda (1/07/94) a URV estava avaliada em CR\$ 2.750,00, e a conversão foi feita de 1 URV = R\$ 1, e também foi fixada, pelo Banco Central a taxa cambial de US\$ 1 = R\$ 1. (FILGUEIRAS, 2000: 101-9)

Todas essas medidas tiveram efeito rápido e brutal na vida cotidiana, uma vez que o plano real tornou “desnecessário o congelamento de, a pré-fixação, ou qualquer outro mecanismo coercitivo de intervenção nas decisões soberanas dos agentes econômicos. Ela ofereceu uma fecunda terceira via entre a heterodoxia e a ortodoxia” (FRANCO, 1995: 49).

“O plano real é muito mais que um plano de estabilização. A abertura da economia e a valorização cambial não são apenas eficientes instrumentos no combate à inflação, mas visam “a major structural change towards na outward oriented model”. O que se pretende é promover uma ruptura com o passado e integrar a economia brasileira no processo de globalização” (SALM; SABOIA; CARVALHO, 1997: 35)

Dessa maneira podemos ver que o Brasil tem um salto em termos de ganho de poder de compra e inserção internacional, independente dos preços que isso causou em um futuro próximo⁴⁹. A relação direta, então, do aumento do poder de compra com o volume de produção da indústria cervejeira pode ser estabelecida na seção seguinte.

4.4.2.2. Panorama Setorial

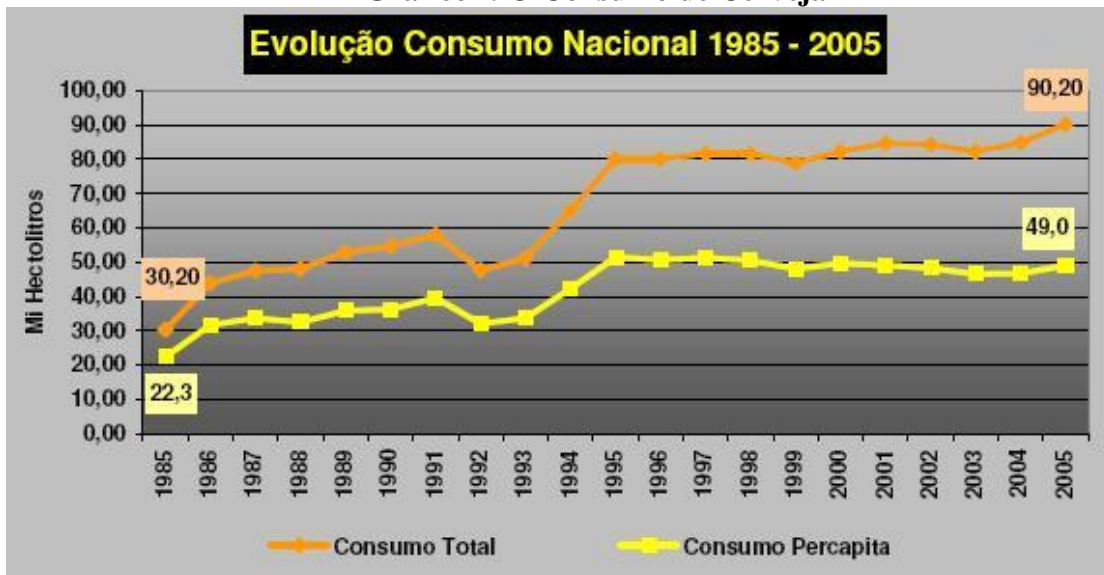
O consumo puxa a produção. Isso é condição básica no setor cervejeiro, por isso que temos notícias de que o carnaval consome 50% mais cerveja que o habitual, movimentando assim as fábricas, distribuidores e PDV (pontos de venda)⁵⁰, ou até mesmo que o aquecimento global deixando o verão 20% mais longo favorece o consumo de cerveja⁵¹. No caso de estudo o que movimentou o consumo foi o ganho no poder de compra, e a evolução do consumo está esboçada no gráfico abaixo.

⁴⁹ Para maiores reflexões os capítulos V e VI do mesmo livro usado para esquadrihar o Plano Real. FILGUEIRAS, Luiz. **A História do Plano Real**. São Paulo: Boitempo, 2000.

⁵⁰ CERVESIA, março 2011.

⁵¹ CERVESIA, abril 2011.

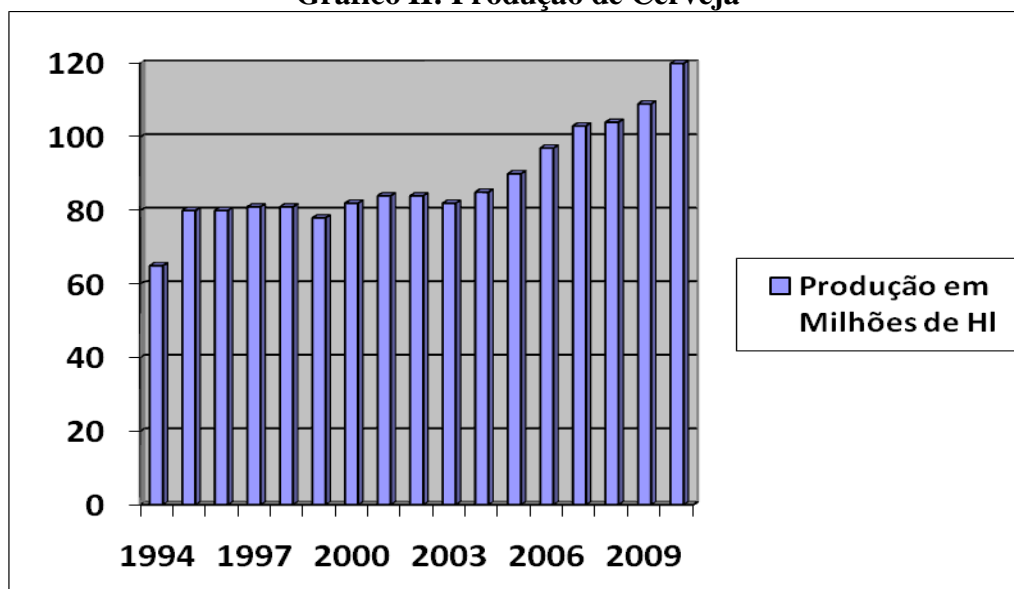
Gráfico I: O Consumo de Cerveja



Fonte: Sindicerv, 2007.

Podemos notar um salto no consumo na metade da década de 1990 onde o setor cervejeiro teve uma dinamização surpreendente com adição de 15 milhões de Hectolitros entre os anos de 1994 e 1995, o que faz o consumo de cerveja saltar da casa dos 50 milhões para os 80 milhões de Hectolitros.

Gráfico II: Produção de Cerveja



Fonte: Elaboração própria a partir de Sindicerv, BNDES, CERVESIA⁵²

Na produção a crescimento foi puxado pelo consumo, como já colocamos anteriormente, e dessa forma a tendência é de aumento com a consolidação da moeda e da economia nacional, atingindo no ano de 2010 cerca de 120 milhões de Hectolitros (12 Bilhões de Litros). O Brasil é o terceiro maior produtor do mundo (atrás de China e EUA) e o segundo mercado mais lucrativo, somente atrás dos EUA.

Outro indicador relevante é o consumo per capita. Que também obteve crescimento passando dos 49 l/hab/ano em 2000 para 64 l/hab/ano em 2010, um aumento de mais de 30%. Mesmo com o crescimento os brasileiros ainda não figuram entre o maiores bebedores do mundo, bem atrás dos Alemães (119 l/hab), Irlandeses (141 l/hab) e dos maiores beberrões do mundo os Tchecos (162 l/hab). Ainda assim pesquisas revelam que o país tem potencial de crescimento em dez anos para casa dos 83 l/hab⁵³. A divisão por estado (gráfico III) mostra o Rio de Janeiro, berço das primeiras cervejarias do país na primeira colocação com aproximadamente 106 l/hab, logo atrás Tocantins (90 l/hab) e Mato Grosso (72 l/hab), devido ao forte calor e em quarto São Paulo com 68 l/hab, número que parecia com a média nacional.

Apesar de grandes números o mercado mundial anda a passos lentos, com regiões em desaceleração e retrocesso na produção. O mercado mundial de cerveja cresceu 1,4% em 2010 atingindo 1,85bilhões de hectolitros em volume total produzido. Europa -2%, América +1% (EUA -3%; América Latina +4%), África e Oriente Médio +6%, Ásia e Pacífico +4%⁵⁴.

⁵² CERVESIA é uma revista eletrônica sobre o mercado cervejeiro que além de pesquisas sobre setor inclui um clipping das notícias relacionadas à cerveja. disponível em www.cervesia.com.br

⁵³ CERVESIA, março 2011.

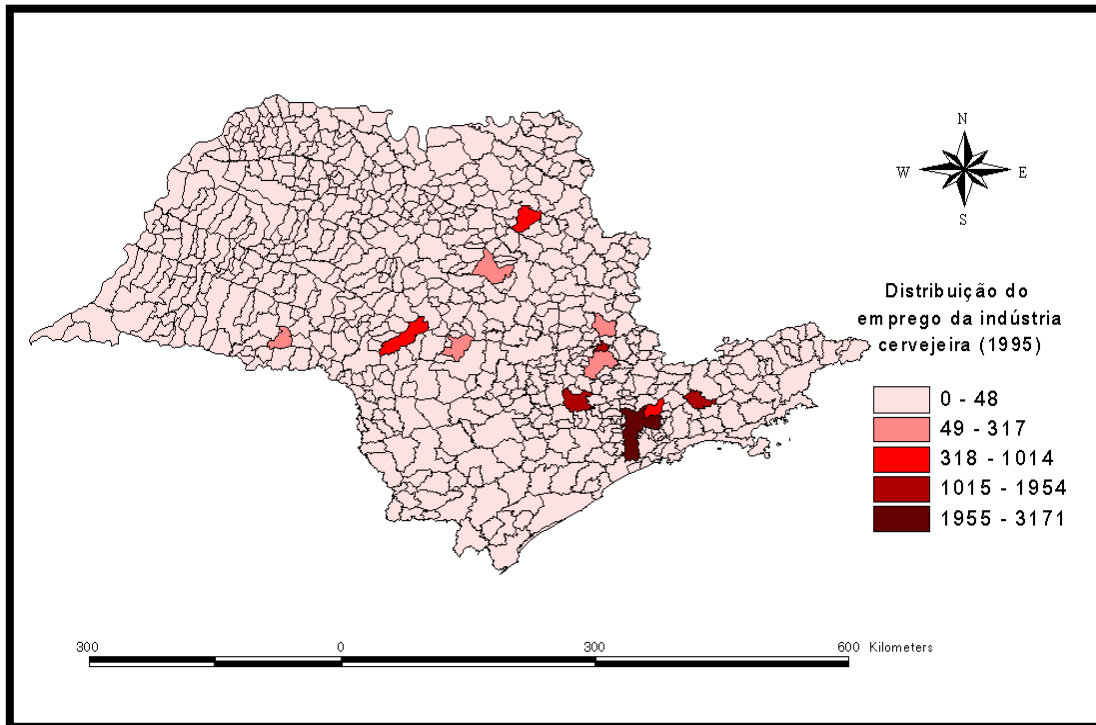
⁵⁴ CERVESIA, abril 2011.

Gráfico III: Consumo per capita por Estado (litros/ano)

Fonte: CERVESIA

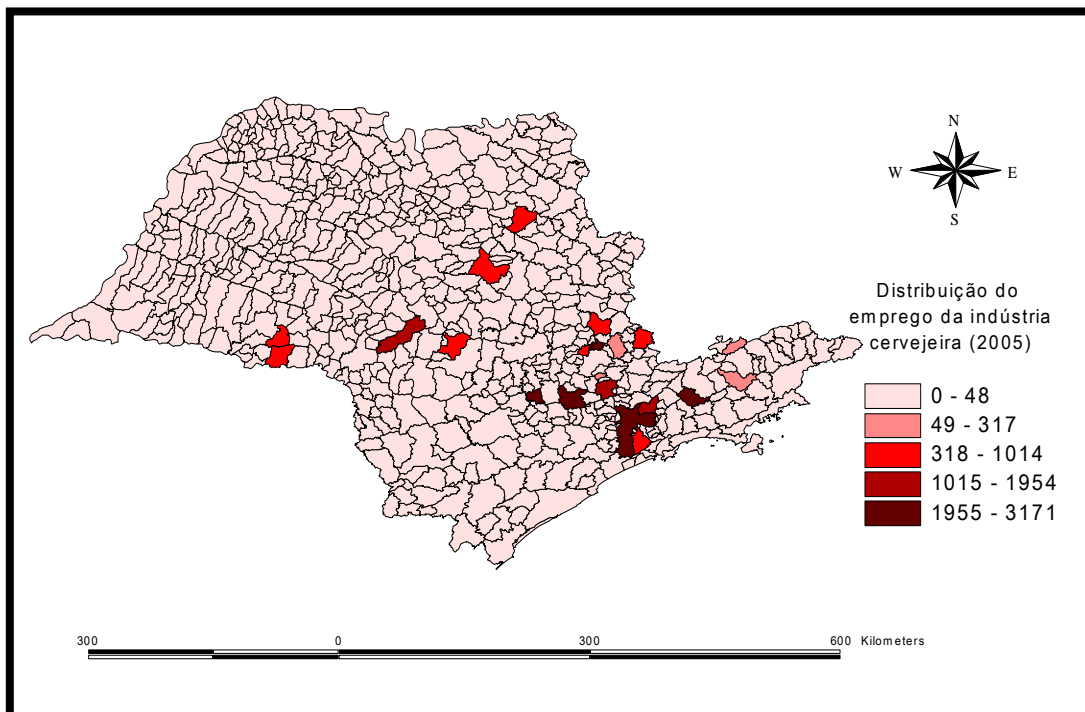
Como exemplo da expansão do setor cervejeiro no Brasil, tomamos o estado de São Paulo como referência por se tratar do estado que abriga o maior número de cervejarias no país. Em dados o estado de São Paulo representa 35,8% do total de cerveja produzido no país, a frente do segundo colocado, o Rio de Janeiro com 16,7%.

Figura VII: Distribuição dos trabalhadores do setor de cerveja em 1995.



Fonte: Elaboração Própria, a partir dos softwares ArcGis e dos dados da RAIS

Figura VIII: Distribuição dos trabalhadores do setor de cerveja em 2005.



Fonte: Elaboração Própria, a partir dos softwares ArcGis e dos dados da RAIS

As figuras VII e VIII mostram a espacialização dos postos de trabalho na indústria cervejeira no estado de São Paulo de 1995 à 2005. Neste mosaico podemos notar que entre esse período não houver grande expansão em números de cidades com trabalhadores, o que significa que não houve grande aumento de unidades fabris.

A principal transformação em relação aos trabalhadores é o seu contingente. É visível que os municípios sede de cervejarias, indicados nas figuras, contrataram mais trabalhadores, visto que, em sua maioria, o mapa aponta mais de 1016 trabalhadores nos municípios sede. Isso tendo o contato com o universo da indústria cervejeira mostra principalmente no interior, que existem apenas uma ou no máximo duas fábrica por município que promovem a expansão do setor.

Todo esse consumo e crescimento fazem o mercado de cerveja no Brasil faturar (2010) 35 bilhões de reais, mais que três vezes o valor de dez anos atrás (2000) quando o faturamento era de 11 bilhões, para 2011 espera-se um crescimento de 15% no faturamento, e ainda 8% em novas redes de distribuição e 12% em novas plantas⁵⁵.

Essa situação de crescimento de longo prazo não foi severamente afetada pela crise mundial iniciada no final do ano de 2008. No ano seguinte nos esperavam-se dados negativos do em todos os setores do mercado, porém o cervejeiro mostrou sólido em relação a uma crise de crédito que atingiu, dessa forma, mais os setores dependentes de empréstimos e mais ligados a investimentos externos. Por outro lado, os setores de bens de consumo sofreram diferentes impactos da crise.

A crise afetou diretamente os setores da indústria de base, como na queda de receita líquida consolidada do Grupo Gerdau, do ramo siderúrgico, de 22%, e prejuízos operacionais. Já a mineradora Vale do Rio Doce viu seu lucro operacional recuar em 8%. No outro lado da moeda, as empresas de bens de consumo mostram desempenho animador para tempos de crise. A AmBev, companhia de bebidas, registrou aumento na sua receita líquida em 11%, e a varejista Hering de 32%⁵⁶.

⁵⁵ CERVESIA, junho 2011.

⁵⁶ **Balancos já mostram quem ganha ou perde com a crise.** Valor online de 08/05/2009. Para o professor de ambiente econômico global do Ibmec São Paulo, Otto Nogami, o consumidor postergou grandes compras, como casa e carro, mas as trocou "por pequenos prazeres", ou seja, o consumo de bens de menor valor.

Como podemos ver, os setores de bens de consumo tiveram uma diferente reação à crise devido, em grande parte, às características do setor. "Os dados são surpreendentes e o mercado de cerveja vai muito bem. Em períodos de crise, os consumidores deixam de tomar bebidas mais caras, como o vinho e whisky, mas continuam bebendo as mais baratas, como cerveja e chope", diz o analista da Planner Corretora, Pécio Nogueira⁵⁷. Para ele, o mercado de cerveja se beneficiou com a transferência de consumo para bebidas mais baratas e por não ser dependente de crédito, fortemente abalado desde o agravamento da crise internacional.

Outro segmento do setor que vem crescendo muito são as microcervejarias. Que cresceram como uma alternativa à cerveja massificada produzida pelas grandes cervejarias. Esse ramo que tem como conceito fabricar cervejas especiais de modo artesanal é uma tendência dos mercados modernos em resgatar uma tradição do passado onde a cerveja era um produto individualizado com preparo minucioso, (REINOLD, 2003).

Para a Sommelier de cerveja Celine Saorin⁵⁸ o sentido da cerveja artesanal de que é feita por poucos e para poucos está sofrendo alterações com a perda da regionalidade das microcervejarias que procuram aumento de mercado consumidor a muitos quilômetros da cidade de origem da produção, o que pode comprometer as características sensoriais que as diferenciam das outras cervejas. Mesmo assim, do outro lado da moeda, uma legião de consumidores exigentes em potencial desenvolvem maturidade gastronômica e conduzem o crescimento deste nicho de mercado, antes considerado inexpressivo. O movimento "beba menos e melhor" é uma tendência de comportamento entre brasileiros seus efeitos são claramente benéficos à saúde e as novas experiências

Outra atividade que se enquadra como microcervejarias são os *brewpub's* que nada mais são que estabelecimentos, nem geral, bares estilo pubs, que possuem produção própria de *craft-beer* (cervejas especiais) somente para consumo interno. Ainda outra atividade são as chamadas *cervejarias para gastronomia* que dessa vez são geralmente restaurantes. (SLEMER, 1995).

⁵⁷ **Mercado de cerveja cresce mesmo no inverno e com crise.** Folha online de 18/07/2009.

⁵⁸ **Sotaques da cerveja.** Folha de S. Paulo, 22 de setembro de 2011, seção comida, p. G6

De uma forma ou outra o ramo das cervejas especiais já abarca 5% (2010) do mercado, que era de 2% (2006), e deve movimentar R\$ 1 Bilhão em 2011, com aumento de quase 80% entre 2009-2010⁵⁹.

Apesar de ser pouco comparado aos 12% da Europa, as cervejas especiais, a longo prazo, tem perspectivas de alcançar 10% do mercado no Brasil que apresenta uma tendência de mudança no padrão de consumo de cerveja, ficando cada vez mais exigente e procurando alternativas de produtos⁶⁰.

Apesar das *craft-beer's* – cervejas especiais estarem em ascensão, o grosso do mercado é sem dúvida das chamadas *main stream* que nada mais são que as cervejas populares. Esse segmento representa cerca de 60% do consumo total, é consumida pela classe “C” que passou da casa dos 40% de consumo de toda cerveja produzida no país (~50 milhões de hectolitros) independentemente de categoria de cerveja. As classes ”D” e ”E” têm 23% e “A” e “B” possuem 36%⁶¹. Para posicionar-mos melhor as categorias de cerveja e as classes consumidoras o quadro abaixo resume a distribuição atual.

Tabela II: Divisão Social da Cerveja: Categorias e Classes Consumidoras

	Cervejas Especiais – <i>Craft-Beers</i>		Cervejas Comuns	
Categoria	Super-Premium	Premium	Main-Stream	Baixo-Preço
Classe Consumidora	AB	AB – C	C-DE	DE

Fonte: Elaboração própria

Essa dita divisão social da cerveja esclarece que a classe “C” é o termômetro do setor cervejeiro por estar presente nas duas principais categorias, a *Main-Stream* pela maior fatia de mercado e a *Premium* pela maior ascensão de mercado. Outra evidência da classe ”C” como parâmetro é o já citado ganho de poder de compra da população que vimos tem ligação direta com a demanda de cerveja.

O maior poder de compra da população é mais sentido na Classe “C”, a famosa classe média que recebeu 29 milhões de pessoas entre 2003 e 2009, e com isso passou a

⁵⁹ CERVESIA, janeiro 2011.

⁶⁰ **Sector de microcervejarias cresce no Brasil.** Portal Exame, 28/06/2010.

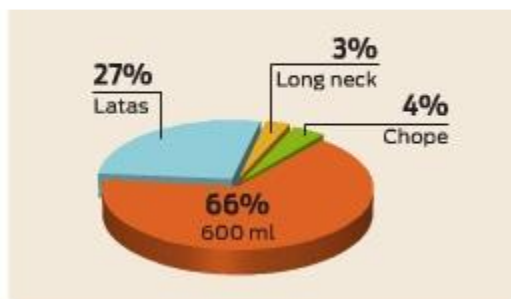
⁶¹ <http://www.ibope.com.br/calandraWeb/servlet/CalandraRedirect?temp=6&proj=PortalIBOPE&pub=T&no me=impressao&db=cald&docid=4A42B1EDAF223191832574060000A209>, acesso em 27/09/2011

representar mais de 50% da população nacional (~95 milhões de pessoas), “Isso é muito importante porque esse percentual é suficiente para decidir uma eleição, além de já ser a maioria da população com poder de compra no Brasil. Mais que as classes A e B juntas. – segundo estudo da FGV (Fundação Getulio Vargas) apresentado pelo professor Marcelo Nery”⁶². Dessa maneira podemos notar a importância da classe média para o setor de cerveja.

O lugar de consumo é também relevante para o setor, que possui diversos PDV e uma variedade muito grande de embalagens, como latas de diversos volumes (269ml, 350ml, 500ml), garrafas (300ml, 600ml, 1l), long neck (290ml, 355ml), keg – pequenos barris de alumínio (5l) chope em barris (30, 50l), além de lançamentos promocionais de variados volumes de formas.

Os PDV que mais vendem cerveja ainda são os bares através das garrafas de 600ml, apesar das alternativas com as latas e long neck, as garrafas são soberanas, ainda mais com o lançamento da garrafa de 1l o famoso litrão⁶³ que não consta na pesquisa representada pelo gráfico (VI) abaixo.

Gráfico IV: Volume de vendas por versão



Fonte: SINDICERV

⁶² **Classe média do Brasil já representa mais da metade da população.** R7 notícias de 10/09/2010

⁶³ “Em agosto, a Associação Brasileira de Bebidas (Abrabe) foi à Secretaria de Direito Econômico (SDE), para tentar impedir que a AmBev continue comercializando o casco de 1 litro para cervejas, o chamado litrão. A entidade se queixa de que o vasilhame com a marca da empresa em relevo no vidro não pode ser compartilhado por outras empresas, como acontece com as garrafas de 600 ml” O Globo.com 03/11/2009

Posto a divisão por versão das embalagens, classe consumidora, categoria de cerveja, chegamos às marcas que é um capítulo importante no setor, cada cervejaria tem sua estratégia de diferenciação do seu portfólio e é o que vamos esboçar a seguir.

A marca de cerveja mais vendida no país é disparada a Skol⁶⁴ com 32% do total, logo atrás vem a Brahma com 20% e a Antartica com 18%, todas marcas da Ambev. Interessante notar que antes da fusão entre Brahma e Antartica a Skol era a terceira (1992) nas vendas com apenas 14% e Brahma (38%) e Antartica (34%) lideravam, isso mostra que a estratégia da Ambev modificou totalmente o cenário das marcas, porém sem perder sua hegemonia nas vendas. Após as marcas líderes temos a Nova Shin (Grupo Schincariol) com 10,3%, Itaipava (Grupo Petrópolis) com 6,7%, Kaiser (Heineken do Brasil) com 4%, Crystal (Grupo Petrópolis) com 3,1%, Bavária (Heineken do Brasil) 2,2% e Sol (Heineken do Brasil) com 0,5%⁶⁵.

Essa distribuição mostra o predomínio das marcas da Ambev, com o isolamento da Schincariol com apenas uma marca forte, e a Petrópolis e Heineken do Brasil com algumas marcas, porém com expressão menor. Abaixo a tabela (II) com o *Market Share* (participação do mercado) das fabricantes de cerveja em análise de longa data

⁶⁴ Corre nas mesas dos bares que o nome Skol é uma homenagem a mulher do ex-presidente Jucelino Kubitscheck, Sara Kubitscheck de Oliveira, que suas iniciais formariam SKOL, porém isso tudo é especulação, principalmente dos mineiros, terra da suposta homenageada. Skol é uma marca de cerveja de propriedade da empresa dinamarquesa Carlsberg, com licença para ser fabricada no Brasil pela AmBev. Seu nome vem da palavra escandinava *skål*, que significa "à vossa saúde/à nossa saúde"; expressão comum que antecede brindes.

⁶⁵ **Confira a participação de mercado das principais marcas de cerveja no Brasil.** O Globo.com de 11/01/2010

**Tabela III: Mais de uma década e meia de Cerveja:
A participação das cervejarias no mercado nacional (em %)**

Fabricantes/ Ano	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
AMBEV	80,3	78,2	68,4	67,2	66,3	67,1	68,9	68,7	68,4	67,2	66,2	68,2	69,3	68,4	69,5	70,0	68,5
SHINCARIOL*	5,3	6,2	5,8	6,6	8,1	8,7	9,3	10,1	10,5	10,8	11,2	12,6	11,8	12,2	12,3	11,6	11,0
PETRÓPOLIS	-	-	-	-	-	1,6	3,2	3,9	4,6	5,7	5,8	6,2	6,7	7,8	8,6	9,5	10,5
KAISER**	14,3	15,5	16,5	17,8	23,4	21,2	18,4	17,2	15,3	13,3	10,9	8,9	8,6	8,3	8,5	7,8	7,2

* Shincariol foi comprada (50,6%) pela Kirin, fabricante japonesa de cerveja por R\$ 3,95 bilhões.

** A Kaiser foi adquirida em 2002 pela Canadense Molson, em 2006 pela Mexicana FEMSA e em 2010 pela Holandesa Heineken por US\$ 7,6 bilhões.

Fonte:Elaboração própria a partir de PRADO, 2007; BNDES; CERVESIA; vários site de notícias

Tendências marcantes dos números acima é a queda da Ambev, antes da fusão (considerando a soma das marcas Brahma, Antartica e Skol) no final da década de 1990 quando de 80% passa à ~68% e uma estabilização nesse patamar até o fim da primeira década do século XXI. Outro grande crescimento registrado é do Grupo Schincariol que elevou sua participação até a casa dos 11% e se mantém, com poucas oscilações, nesses números. O crescimento do Grupo Petrópolis é muito destacado com índices sempre positivos de aumento do *share*, com ~600% de crescimento em uma década (99-09). No outro lado da moeda está a FEMSA (atual Heineken do Brasil) que após alcançar mais de 20% de participação do mercado (1999) cai assombrosamente para pouco mais de 7% (2010).

Essas tendências mostram que o setor é dinâmico a médio e longo prazo e que poucas empresas dominam o mercado com as quatro empresas dominando mais de 98% do mercado em oito anos não consecutivos (92/93/97/98/99/00/08/09). Contudo os números da tabela (II) sofrem grande alteração se olharmos sob o prisma da geografia, dividindo por escalas maiores, por exemplo, por regiões. Um dos casos mais marcantes é o da Schincariol no Nordeste, onde seu *share* é de 35% com lucro de 366,3 milhões em 2009, já em São Paulo e Rio de Janeiro a empresa tem desempenho ruim⁶⁶. Para entender melhor o posicionamento das cervejarias nada melhor que conhecer um pouco de suas histórias

⁶⁶ Grupo Schincariol espera crescer 15% em 2011, o globo.com de 01/03/2011

- **A Companhia de Bebidas das Américas (AmBev):** Resultou da fusão da Companhia Antarctica Paulista e Companhia Cervejaria Brahma. Após longos meses de negociações, as empresas chegaram a um acordo, criando, assim, a 5ª maior empresa de bebidas do mundo. Contudo, não foi apenas no setor cervejeiro que a AmBev direcionou suas atividades: através de aquisições e fortes campanhas publicitárias lançou novos produtos em mercados pouco tradicionais, como o grande investimento feito em Portugal e Porto Rico para a introdução do Guaraná Antarctica nesses países. Aliou-se também a empresas importantes, como a argentina Quilmes, a peruana Embotelladora Rivera ou a equatoriana Cerveceria SurAmericana, fato que lhe permitiu penetrar com mais facilidade a alguns países das Américas do Sul e Central. A companhia chegou ainda a adquirir as uruguaias Salus e Cympai (produtora das marcas Norteña e Prinz). O mercado não havia absorvido por completo a junção da Brahma com a Antarctica quando ocorreu a união entre a AmBev e a Interbrew, cervejaria Belga. Anunciada em 2004, a criação da InBev, uma empresa com mais de 200 marcas no seu portfólio, empregaria cerca de 85.000 pessoas, estando presente em 32 países. A InBev é atualmente a maior empresa cervejeira do mundo, tendo vendido cerca de 202 milhões de hectolitros de cerveja e 31,5 milhões de hectolitros de refrigerantes só em 2004. Já no ano de 2008 InBev supreende o mercado com aquisição da Anheuser-Busch, detentora da marca mais valiosa do mundo de cerveja a Budweiser. A aquisição que sai por 52 bilhões de dólares, e deu origem à maior cervejaria do mundo AB InBev, com mais de 36 bilhões de dólares de faturamento anual, uma produção de 460 milhões de hectolitros e mais de 300 marcas em 21 países. A transação mexeu com o povo norteamericano que até lançou site na internet contra o movimento (savebudweiser.com) e se vê invadida por empresas de outros países, coisa que eles estavam acostumados a fazer. O professor de economia da Unicamp explica que “Agora ficou claro para os americanos que esses grupos de fora podem não só ultrapassá-los, como comprar suas empresas. Isso fere o orgulho do país” e

completa. “A venda da Anheuser-Busch resulta de um fenômeno de deslocamento do processo produtivo, dos países desenvolvidos para os emergentes”⁶⁷.

- **Grupo Schincariol:** A história da empresa começa em 1939, quando o imigrante italiano Primo Schincariol fundou na cidade de Itu no interior paulista uma pequena fábrica de bebidas no fundo de sua casa. Durante muitos anos a empresa manteve-se a um nível regional, só se destacando a partir de 1989, ano em que começou a produzir a sua primeira cerveja, tipo pilsen. Em 2003, a empresa lançou a All Beer, uma marca própria dos supermercados Carrefour, resultante de intensas negociações entre as duas firmas. A diversidade de cervejas da Schincariol inclui a Nova Schin, a Primus, a Glacial e a NS2. As décadas seguintes foram marcadas por grandes investimentos na aquisição de fábricas e marcas, como Cintra e Nobel, além de ingresso no segmento *premium* com a Baden Baden, Devassa e Eisenbahn. Hoje, para alcançar mais de 600 mil pontos de venda em todo o território nacional, com 19 fábricas em 11 estados, com um produção de 50 milhões de hectolitros anual. Recentemente em 08/2011 o grupo Schincariol (50,4%) foi comprado pela japonesa Kirin por R\$ 3,95 bilhões, que tem atuação principal na Ásia (Japão, China, Taiwan, Vietnã, Tailândia, Cingapura e Filipinas) e na Oceania, com vendas totais de cerca de US\$ 28 bilhões, no Brasil é grupo é dono da Tozan Alimentos, fabricante de produtos orientais, como saquê e molho de soja. A disputa pela compra da empresa durou meses. Entre os interessados estavam o grupo SABMiller (África do Sul/Inglaterra), a Heineken(Holanda) e a Carlsberg (Dinamarca).

- **Grupo Kaiser**⁶⁸: iniciou suas atividades em 1980, ano em que Luiz Otávio Possas Gonçalves, um dos principais acionistas do grupo Gonçalves-Guarany, proprietário de duas grandes engarrafadoras de Coca-Cola no estado de Minas Gerais desde 1947, passou a perder gradualmente a sua participação no mercado de refrigerantes

⁶⁷ **Não é só cerveja.** Carta Capital, julho de 2008, p.58-9.

⁶⁸ Este nome foi escolhido devido ao seu significado em alemão “Imperador”, por ser uma palavra de pronúncia fácil, e por associar à imagem da marca a tradição dos antigos cervejeiros alemães.

em virtude de as duas marcas líderes do mercado de cervejas praticarem um tipo de venda que praticamente obrigava o comerciante a comprar guaraná e soda da empresa que também lhe vendia cerveja. Para resolver esse problema, Luiz Gonçalves optou por fabricar cerveja. Direcionando todo o capital de que dispunha para construir uma nova cervejaria em Divinópolis - MG, a Kaiser rapidamente conseguiu colocar a sua primeira garrafa no mercado, em 2 de Abril de 1982. O rápido sucesso que a empresa teve em Minas Gerais possibilitou a expansão da estrutura com novas fábricas em Mogi-Mirim – SP e Nova Iguaçu – RJ. No final de 1983, a Kaiser já distribuía seus produtos para os grandes mercados de São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Nessa mesma época, a tradicional cervejaria holandesa Heineken, uma das maiores exportadoras de cerveja do mundo, passou a dar assistência técnica à Kaiser, e em 1984, a Coca-Cola Internacional entrou na sociedade, ao comprar 10% da cervejaria, convencida que o mercado brasileiro apresentava características incomparáveis ao resto do mundo. Em 1986, a marca Kaiser já estava em Goiás, na região de Brasília e Mato Grosso. Posteriormente, em setembro de 1987, foi criada uma nova unidade em São Paulo, na cidade de Jacareí, o que reforçou o abastecimento na região. Em 2002 viria a ocorrer uma grande alteração no capital social da empresa, já que a canadense Molson Inc. adquiriu a companhia por US\$ 765 milhões. A operação ainda envolveu a aquisição de 100% das ações da Bavaria Ltda, ficando somente a denominação Cervejarias Kaiser Brasil S.A. Apenas 4 anos depois a Kaiser voltou a ser novamente comprada, desta vez pela mexicana Femsa (Fomento Económico Mexicano S.A. - Cerveza) que adquiriu 68% do capital da empresa, permanecendo 15% com a Molson e 17% com a Heineken. Já em 2010 a empresa holandesa adquiriu 100% da Femsa do Brasil por US\$ 7,6 bilhões e hoje, como Heineken do Brasil conta com uma produção de mais de 19 milhões de hectolitros espalhadas em oito fábricas pelo país⁶⁹.

⁶⁹ A história dos grupos cervejeiros baseou-se em; FERRARI, 2008, CERVESIA diversos exemplares, diversos sites de notícias. O Grupo Petrópolis será examinado posteriormente por se tratar do objeto de estudo da pesquisa e receber análise mais detalhada.

Fica claro que o mercado de cerveja é extremamente competitivo e está constantemente mudando de mãos por meio das fusões e aquisições que alteram a distribuição dos grandes grupos pelo mundo. Essa estruturação de mercado oligopolista e as movimentações de fusão aquisição é assunto da próxima seção.

4.4.3. Oligopólios

O mercado dominado por poucas grandes empresas, os oligopólios, nos parece comum nos dias atuais em que nos deparamos com grandes marcas a cada passo do dia-dia, mas nem sempre foi assim. O Economista Paolo Sylos Labini (1984; 36) nos mostra que dentro da história econômica a concorrência, com muitas empresas disputando os mercados, quase sempre prevalecia, não que não existissem monopólios, ou oligopólios, mas eles não tinham a importância que tem hoje. Outro economista François Chesnais (1998: 113) no lembra que “na fase de mundialização, o futuro dos membros do oligopólio depende de sua capacidade de levar a concorrência às bases da retaguarda de seus adversários, em particular, suas bases localizadas em seus países de origem”. Essa disputa tão grande, em estruturas de mercado em oligopólio, cria barreiras à entradas de novas competidores e a velocidade de introdução do progresso técnico promove a regionalização dos espaços econômicos (MARKUSEN, 1985).

De uma maneira geral os mercados em oligopólios possuem as características descritas acima, porém como vimos anteriormente os mercados, bem como as forças produtivas passaram por uma grande reestruturação para adaptar-se ao novo regime de acumulação flexível, e a tese mais aceita dessa transição é associada a um novo sistema produtivo constituído por pequenas empresas altamente especializadas e verticalmente desintegradas.

Com efeito, na fase de mundialização já coloca acima além da disputa interna, os oligopólios estariam fadados ao fracasso se não promovessem uma reestruturação de sua organização e métodos de gestão que alterariam sua hierarquização. Contudo os “*Oligopólios estão de boa saúde, Obrigado!*”. Esse é o título do trabalho de Flavia Martinelli e Erica Schoenberger (1994) onde as autoras combate essa tese, buscando explicar que as empresas gigantes e os oligopólios são perfeitamente compatíveis com o

aumento da flexibilidade, conceito aplicado quase que exclusivamente a pequenos sistemas integrados e não hierarquizados. As razões para isso se devem a três fatores, a saber; os seus abundantes recursos financeiros, ao seu peso no mercado e a sua forte mobilidade geográfica.

Dessa forma as pequenas empresas não constituem necessariamente a vanguarda ou o protagonismo do novo regime de acumulação flexível. Ocorreu a impressão desse pioneirismo pelo fato de que as pequenas empresas, justamente por seu porte, reestruturaram-se de maneira mais rápida aos abalos macroeconômicos da crise do regime de acumulação fordista na primeira metade da década de 1970 aparecendo como as principais alternativas à crise. Porém passadas as maiores dificuldades da transição para o novo regime as grandes empresas que forem efetivas na sua reestruturação são fortes candidatas a “reestabelecer o seu domínio todo poderoso sobre o espaço econômico [...] ocupando o centro da cumulação e das mudanças contemporâneas, sendo assim, por conseguinte, agentes determinantes na configuração da economia e do espaço” (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1994: 112-17).

Posto o oligopólio em seu devido lugar seguiremos uma das teses da TR que diz ser o funcionamento do capitalismo em geral, e porque não das estruturas de mercados em oligopólio, diferentes no tempo e espaço. Então para entendermos o mercado oligopolista do Brasil é necessário voltarmos as suas origens.

A caracterização das estruturas de mercado oligopolista do Brasil é também base das características dos países subdesenvolvidos da América. Para Meir Merhav (*apud* LABINI, 1984: 17) história desses países, e de sua industrialização, seguem seis preposições;

- O desenvolvimento econômico depende principalmente da indústria
- O progresso técnico normalmente permite economias de escala crescentes no tempo.
- A tecnologia e a amplitude do mercado determinam sua estrutura básica.
- A tecnologia, normalmente, é incorporada na maquinaria

- Os países atrasados possuem uma indústria mecânica limitada, tendo assim, que incorporar a maquinaria de que necessitam dos países desenvolvidos.
- A maquinaria importada, que NE o resultado da evolução econômica dos países desenvolvidos, geralmente implica dimensões produtivas relativamente amplas.

Aceitando essas preposições, no longo período da industrialização por substituição das importações e posteriormente na industrialização orientada para a exportação, os países atrasados, no caso o Brasil, estão nos trilhos onde é “tecnicamente inevitável” a formação de oligopólios em certos ramos da economia.

Esse é o contexto em que se dá a metamorfose da “industrialização substitutiva de importações” para a “industrialização orientada para a exportação”, da mesma forma que se dá a desestatização, a desregulação, a privatização, a abertura de mercados e a monitorização das políticas econômicas nacionais pelas tecnocracias do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial, entre outras organizações multilaterais e transnacionais (IANNI, 2002:58).

Passando pela formação quase que “inevitável” de oligopólios no Brasil e conectando ao setor cervejeiro podemos enquadrá-lo como um mercado oligopolista. Entretanto de que oligopólio estamos falando? Seria um *Oligopólio Concentrado*, onde há pouca diferenciação de produtos, pouco passível de diferenciação, marcados pela alta concentração tecnológica, poucas unidades de produção, e elevadas economias de escala, geralmente associados à produção de bens de capital; ou um *Oligopólio Diferenciado*, onde a diferenciação dos produtos é a maneira predominante para disputa de mercado sendo bens de consumo duráveis ou não, onde o esforço de competição está concentrado nas despesas de publicidade e comercialização ligada á constantes inovações e pesquisa e desenvolvimento (P&D); ainda o *Oligopólio Misto*, que combina elementos dos tipos acima, e por fim o *Oligopólio Competitivo*, caracterizado pela alta produção, isto é, pelo fato de que algumas empresas detêm participação considerável no mercado, o que autoriza tratá-lo como oligopólio; mas ao mesmo tempo, pela possibilidade de recorrer à competição em preços para ampliar as fatias de mercados, este tipo é geralmente associado à produção de bens de consumo não-duráveis. (POSSAS, 1980: 171-182).

O mercado de cerveja é sim um oligopólio diferenciado que conta com inovações constantes nas marcas e modelos de cerveja. Tomando como exemplo a marca Skol da Ambev podemos ver que ela se comporta como uma vitrine de inovações da empresa e também do setor.

A Skol foi a primeira cerveja em lata do Brasil, a primeira garrafa long neck, além das primeiras as latas de 269 ml, a chamada fininha, a garrafa big neck, gargalo maior, com 500 ml a chamada bocão, ou também, e mais apreciada pelo público masculino, “Cicarrelí” em referência a atriz Daniela Cicarrelí, que possui lábios avantajados, foi a primeira garrafa de 1 litro, e barris de 5 litros. Só de 2010 pra cá lançou a Skol 360° com o slogan “a cerveja que não estufa”, entrou no twitter com mais de 30.000 seguidores também no facebook com mais de 160.000 fãs. Recentemente lançou a campanha publicitária, junto à Sadia, da “Churrascabilidade” onde o consumidor compra uma determinada quantidade de cerveja e lingüiça Sadia, e o carvão sai por 0,01. Há 15 anos a Skol foi escolhida pela nova AmBev para atingir o público de 18-25 anos, além dessas inovações acima, investimentos em música (Skol Beats) e entretenimento (Skol Sensation) fizeram a marca alcançar a liderança no mercado em 1998 e não saísse mais⁷⁰.

Outro ponto fundamental desse oligopólio diferenciado é o peso da propaganda das marcas, o setor cervejeiro corresponde a mais de 55% dos investimentos de todo setor de bebidas, isso corresponde a ~400milhões de reais. Um ponto interessante desse montante de investimentos é associação da cerveja como uma das paixões nacionais, junto do futebol, do carnaval, do samba, entre outros (SANTOS, 2003: 10) e o forte apela nos reclames comerciais. Entre os anos de 1993 e 2008 estrelaram comerciais de cerveja na televisão cerca de 40 celebridades, passando a idéia que o consumo de álcool é normal e influenciando principalmente a população entre 18-25 anos. O psiquiatra Dartiu Xavier fala que "A publicidade de bebida bate pesado justamente nessa população. E a gente sabe que o adolescente é vulnerável a essa influência. Existe uma crença generalizada de que o álcool é uma substância inócua porque é legal"⁷¹

Mesmo assim os investimentos só fazem crescer. As variações de investimento no setor foram ocasionadas pelas estratégias adotadas pelos anunciantes, sobretudo a Ambev,

⁷⁰ CERVESIA, fevereiro 2011.

⁷¹ **Consumo de risco: Alcoolismo ameaça 50% dos usuários.** Folha de S.Paulo, 13 de junho de 2004.

aumentou sua participação de 35% para 37%. No meio Televisão, além da Ambev, também passou a investir mais a Cervejaria Petrópolis, que registrou mais de 100% de crescimento só no terceiro trimestre de 2007⁷². Abaixo a tabela (IV) mostra os passos desses investimentos.

Tabela IV: A cerveja como líder dos anunciantes do setor de bebidas (R\$ milhões)

Os 3 maiores anunciantes do setor de bebidas	2006	2007	2008
AMBEV	198,533	462,555	537,131
PETRÓPOLIS	42,963	96,226	237,734
SCHINCARIOL	84,463	117,297	207,058

Fonte; IBOPE media, 2008

O aumento do investimento publicitário no setor de bebidas, principalmente de cervejas, poderá contribuir para o crescimento do consumo, e conseqüentemente a produção de cerveja nos anos seguintes, como pode ser observado no Gráfico II (Produção de Cerveja). Fazendo uma ligação da diferenciação de produtos e dos investimentos em propaganda podemos verificar que a diferenciação de produtos via criação de preferências subjetivas através de gastos em propaganda, é variável fundamental no processo de concorrência desse mercado (SEIXAS, 2002).

A acirrada disputa por mercados no oligopólio faz com que os grupos tracem determinadas estratégias para sua atuação, e uma importante estratégia, é sem dúvida, os movimentos de fusão/aquisição pelas grandes empresas.

4.4.3.1. Os Movimentos de Fusões e Aquisições

As fusões/aquisições tiveram importância crescente como forma de Investimento Externo Direto - IED no período do pós-guerra e mais intensamente no final do século XX e início do XXI. “Em meados da década de 1970, diversos tipos de incentivos e de restrições impulsionaram as empresas a optar por fusões/aquisições, num momento de farta

⁷²IBOPE Media. Diante da estabilidade no consumo, setor de bebidas passa a investir mais em publicidade, publicado em 10/03/2008. Disponível: <http://www.ibope.com.br>, seção: artigos, consumo. Acesso em 01/10/11.

disponibilidade e contato com novos instrumentos criados no contexto de globalização financeira” (CHESNAIS, 1996: 64).

No Brasil, a intensa participação de investidores estrangeiros em fusões e/ou aquisições nas indústrias de alimentos e bebidas, em meados dos anos 90, foi motivada pela expansão da demanda interna naquele período, assim como pelo alto potencial de crescimento do mercado, no médio/longo prazo, em comparação à tendência à estagnação das vendas nas economias centrais. (RODRIGUES, 1999: 21)

Percebendo esses movimentos Chesnais (1996) diz que o principal objetivo das fusões/aquisições consiste em pegar uma parcela do mercado, especialmente quando for acompanhada pela aquisição de marcas comerciais, de redes de distribuição e de clientes cativos.

Observando o setor cervejeiro, nota-se que se trata de um ramo de atividade que as fusões/aquisições tomam dimensão mais acentuada, no mundo o setor cervejeiro acumulou US\$ 142 bilhões em fusões e aquisições nos últimos cinco anos⁷³, no Brasil com a recente aquisição do Grupo Schincariol pela japonesa Kirin, somente o Grupo Petrópolis, dentre os grandes, não sofreu movimentos de fusão/aquisição, o que indiretamente valoriza o grupo.

Segundo pesquisa realizada pelo Instituto Lafis⁷⁴ em 1997, as dez maiores marcas de cerveja detinham 29% do mercado mundial (em 1992 detinham 27%). No ano de 2002, as 10 maiores indústrias cervejeiras concentravam 54% do volume produzido mundialmente. Este nível de concentração elevou-se em 2004, com a fusão da Interbrew com a AmBev e da Molson com a Coors. Com o nível de concentração, em 2004, as 10 maiores cervejarias do mundo produziram aproximadamente 58,8% do mercado total. Em 2008 a concentração passou dos 65%, após a aquisição da Anheuser-Busch pelo InBev, criando o maior grupo cervejeiro do mundo a AB-InBev.

O mercado cervejeiro é propenso ao movimento de fusão aquisição, pelas barreiras à entrada de novos concorrentes, devido a sua grande concentração, pela tecnologia empregada, e entre outros fatores ao gasto inicial para montagem da infraestrutura, o que

⁷³ CERVESIA, maio 2011.

⁷⁴ **Análise de Mercado; O Setor Cervejeiro**, Época Negócios, 20/05/2011

inclina grandes empresas do ramo a procurarem fusão/aquisição como uma das formas de entrada.

Em contrapartida aos movimentos de fusão/aquisição, existem as políticas antitruste, que não necessariamente impedem ou barram as concentrações de mercado, mas, é claro, buscam impedir concentrações abusivas seguindo sete eixos orientadores

- Defender ou promover posturas pró-competitivas
- Promover ou garantir a liberdade de iniciativas
- Fomentar ou garantir o bem-estar dos consumidores
- Visar uma maior dispersão do poder econômico
- Apoiar políticas macroeconômicas
- Apoiar políticas sociais
- Lutar contra a captura do sistema político pelo poder econômico

O autor que mostra esses objetivos é Carlos Alberto Bello (2005, 45:8) que conclui dizendo que a política antitruste poderia ter um significado muito mais abrangente do que meramente defender a concorrência. Ela poderia deixar de ser apenas reparadora das *imperfeições* [grifo do autor] do mercado para buscar limitar o poder econômico, autorizando-o apenas quando ele for necessário para alcançar objetivos públicos determinados democraticamente pela sociedade.

Os EUA foi um dos países que adotaram uma das políticas antitruste mais severa, já que haviam se formado algumas importantes concentrações de mercado, daí que surge o Sherman Act em 1890, e formas melhoradas de combate a formação de oligopólios, com o Clayton Act de 1914, aliado a Criação da Federal Trade Commission - FTC, vinculada ao departamento de justiça, e por último o Celler-Kefauver Act de 1950, por meio do qual o governo atua até hoje. (BELLO, 2005: 50-2)

Já no Brasil o processo é mais tardio, bem como o capitalismo, e teve maior importância com a abertura comercial dos anos de 1990, “nesse novo ambiente econômico,

as políticas d concorrência passam a ter um papel fundamental para garantir que o mercado possa alocar e distribuir eficientemente os recursos dentro da economia, notadamente em uma organização industrial oligopolista como a brasileira” (NASCIMENTO, 1996: 156).

Em termos cronológicos as políticas antitruste no país se inicia na década de 1960, com a lei 4.137/62 que cria o Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, já na década de 1990, com a lei 8.078/90 é criado o Código de Defesa do Consumidor, e por fim, na mesma década, a lei 8.884/94 que é considerada a lei antitruste do Brasil por transformar o CADE em autarquia, fortalecendo-o no monitoramento das práticas dos setores oligopolistas e centrando as ações do governo.

Contudo o CADE possui uma “*Autonomia Frustrada*”, como está no título do livro de Carlos Bello (2005), que mostra o desrespeito do empresariado com o estatuto da concorrência e a desmoralização do próprio Estado na orientação da Instituição. Alguns importantes casos julgados pelo órgão escancaram o recuo nas decisões, pressionado pelo poder executivo, e o desmantelado interno, pressionado pelos detentores dos capitais em jogo por meio da ação dos conselheiros. A Tabela (abaixo mostra alguns movimentos de fusão/aquisição aprovados pelo CADE.

Tabela V: Proposta de Fusão/Aquisição aprovadas pelo CADE

Empresas	Setor	Concentração de mercado
Brosol / Echin	Autopeças	96%
Helio / Carbex	Material de escritório	85%
Colgate / Kolynos	Higiene	78%
Mahle / Cofap / Metal Leve	Autopeças	78%
Ajinomoto / Oriento	Alimentação	72%
Eletrolux / Oberdorfer	Eletrodomésticos	61%

Fonte: RODRIGUES, 1999.

Será que movimento de concentração de mercado na ordem de 96% não ferem ao menos um dos sete objetivos colocados acima sobre as políticas antitruste? Essa pergunta retórica fica como moldura da atuação do CADE na economia nacional.

5. CAPÍTULO III: O Grupo Econômico Nacional Petrópolis: Concorrência E Expansão Territorial

5.1. Grupos Econômicos

A grande literatura dos grupos econômicos tem duas vertentes bem definidas, uma que parte para os estudos dos grupos econômicos internacionais (GEI), e outra que parte para o estudo dos grupos econômicos nacionais (GEN). As duas vertentes, porém, partem da mesma constatação da concentração e de capitais e dos processos de globalização, tema que é pano de fundo desse estudo e já foi debatido na introdução.

Uma breve pesquisa bibliográfica já mostra o grande volume de estudos dos GEI em detrimento dos estudos dos GEN. Essa maior atração dos pesquisadores pelos grupos internacionais é compreendida pelas profundas transformações ocorridas no sistema capitalista no pós-guerra, e principalmente após a crise do fordismo na década de 1970. Nesses períodos os grupos econômicos lançaram-se de forma mais efetiva ao mercado internacional, e o entendimento desses movimentos de internacionalização de capital, promovidos na grande maioria, pelos grandes grupos é que levou a predominância dos estudos dos grupos internacionais.

Ao analisarmos o objeto de estudo da pesquisa, o Grupo Petrópolis, percebermos que se tratava de um grupo econômico nacional, e tendo em vista a constatação da grande maioria dos estudos de grupos econômicos voltados para os internacionais, tendemos nossa pesquisa para os grupos nacionais. Contudo desse inicial levantamento percebemos a lacuna que existe sobre os grupos nacionais, muito porque invasão das transnacionais impossibilitaram a ascensão de muito no Brasil e por outro lado os que tiveram sucesso muitas vezes foram envolvidos em movimentos de fusão aquisição e perderam o caráter nacional.

Esse trabalho, então, busca também contribuir para o avanço dos estudos de grupos econômicos nacionais. Partiremos para análise mais conceitual de grupo econômico, em um segundo momento focamos no caráter nacional, aí então, debruçaremos no objeto da pesquisa o Grupo Cervejeiro Nacional Petrópolis.

Uma possível hipótese desse trabalho é, senão, a idéia de que o GEN, apesar de ter sua base produtiva na nação, seu sistema de distribuição de produtos na nação, a publicidade, as marcas, entres outros, está ligado diretamente como o mercado internacional.

5.1.1. A Gênese dos Grupos Econômicos

Uma das nascentes dos grupos econômicos reside nos processos de concentração e centralização do capital, profundamente estudados por Karl Marx⁷⁵. Para o autor o capitalismo é essencialmente um processo de acumulação de capital, que não existe capitalismo sem relações internacionais, e que as condições da produção capitalista e suas crises levam a uma concentração e centralização do capital.

Dessa forma a expansão da produção capitalista exige uma concentração simultânea do capital, pois as condições de produção exigem o emprego de capital numa maior escala. A produção capitalista também exige sua centralização, isto é, a absorção dos pequenos capitalistas pelos grandes e sua privação do capital.

As palavras de Marx, hoje podem ser traduzidas em; a concentração de capital seria a formação dos grandes grupos e a centralização, os movimentos de fusão/aquisição.

Outra nascente dos grupos econômicos é a noção de destruição criadora de Joseph Schumpeter⁷⁶. Para o autor o impulso fundamental que coloca e mantém a máquina capitalista em movimento vêm dos novos bens de consumo, novos métodos de produção ou transporte, novos mercados, e novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria. Esses processos de mudanças aparecem substituindo antigas estruturas por novas.

⁷⁵ e ² As idéias de Marx e Schumpeter foram retiradas do texto de Reinaldo Gonçalves sobre grupos econômicos. GONÇALVES, Reinaldo. **A Internacionalização da Produção: Uma Teoria Geral?** Revista de Economia Política. Vol.4 (1). 1984.

Neste sentido, o desenvolvimento capitalista decorre de um processo de destruição criadora, pelos quais novas combinações substituem antigas combinações. As palavras de Schumpeter, hoje podem ser traduzidas em; a destruição criadora seria os novos sistemas de produção, regimes de acumulação que são surgem em substituição dos antigos em crise.

Da composição das duas teorizações temos que os grupos econômicos são o principal agente dos processos de internacionalização da produção, centralização e concentração do capital, e destruição criadora, são o resultado da interação desses processos. (GONÇALVES, 2002).

Outra dimensão do grupo econômico é sua distribuição espacial. As diferentes unidades dos grupos ocupando diversos espaços promovem a organização do espaço (CORRÊA, 1996).

A gênese dos grupos econômicos se confunde com a gênese da globalização que, apesar da aparência contemporânea, moderna, começa a se constituir por volta dos séculos XV e XVI na Europa, juntamente com o aparecimento do Estado-Nação, que forneceu as bases necessárias para que se estabelecesse um verdadeiro comércio unificado.

No desenvolvimento desse processo é que as grandes companhias de comércio (as futuras grandes empresas) vão tomando seu lugar na composição dos mercados regionais europeus. Logo essa composição torna-se monopolista e “o monopólio das grandes companhias em uma perspectiva; implicam um jogo capitalista de alta voltagem; são impensáveis sem o privilégio concedido pelo Estado, confiscando zonas inteiras do comércio longínquo” (BRAUDEL, 1986: 392). E esta busca por comércios longínquos é impulsionada pela “descoberta” da América. A partir daí o comércio desenvolve-se robustamente, que agindo por meio das companhias comerciais, a máquina funciona, uma vez lançada, quem há de travar? E Hobsbawm, continua indagando, “a economia mundial era uma máquina cada vez mais poderosa e incontrolável. Poderia ser controlada, e, se podia, por quem?” (HOBSBAWM, 1995: 550).

As indagações de Braudel e de Hobsbawm se mostram pertinentes, uma vez que, a imprevisibilidade e a autonomia do capitalismo se fazem presente. Também vemos o funcionamento da máquina até os dias de hoje com decisivas mudanças ao longo da história, e não vemos perspectivas da troca, muito menos do cessar dessa máquina “que não sabemos aonde nos leva, ou mesmo aonde deve levar-nos” (HOBSBAWM, 1995: 25).

Benko (1996) afirma que o mercado em via de unificação nos séculos XV e XVI foi aprofundado pelos pactos coloniais do século XIX e somente após o pós-guerra que se acelerou o movimento de integração comercial.

Um regime de acumulação monopolista “rígido” formado no fordismo, toma conta das relações comerciais e é preponderante nos países desenvolvidos, durante os “Trinta Gloriosos”. A produção fordista concentrava-se nos grandes centros urbanos, que detinham a disponibilidade e a conseqüente concentração de recursos e serviços. Além disso, era nos grandes centros urbanos que estavam as grandes empresas, as quais abarcavam a maior parte do referido sistema produtivo, estando em busca de economias internas de escala e tendo características verticais de produção.

Neste período a situação concorrencial era estável favorecendo a constituição dos oligopólios domésticos, porém esta situação não se sustenta mais. As grandes empresas participantes desses oligopólios domésticos viram-se travadas em seu processo de expansão, limitadas por uma única base empresarial. Diante disso direcionaram-se para a multiplicação de suas bases empresariais, uma vez que “a grande empresa verticalmente integrada - mesmo que não esteja condenada a desaparecer - não consegue devido ao seu tamanho e ao seu sistema de organização, enfrentar eficazmente as pressões cada vez mais fortes da feroz concorrência do mercado.” (MARTNELLI & SCHOENBERGER, 1994: 104).

Dessa forma “a expansão capitalista significaria então a “implosão” da empresa e o surgimento do grupo” (GONÇALVES, 1991: 495), que pode ser definido como o conjunto estável e relativamente poderoso de firmas interligadas pelo capital e o poder de decisão de dirigentes comuns (QUEIROZ, 1962). Uma definição mais recente é uma evolução para entender as mudanças no cenário econômico.

Como o conjunto de empresas que ainda quando juridicamente independentes entre si, estão interligadas, seja por relações contratuais, seja pelo capital, e cuja propriedade (de ativos específicos e, principalmente do capital) pertence a indivíduos ou instituições, que exercem o controle efetivo sobre este conjunto de empresas (GONÇALVES, 1991: 494).

O geógrafo Roberto Lobato Corrêa (1996: 215-218) expõe cinco características do que ele chama de grandes corporações, que nada mais são que grandes grupos nesse novo cenário econômico.

- **Ampla Escala de Operações:** Seriam o grande volume de movimentação da produção, diversas unidades produtivas, diversificação da produção
- **Natureza Multifuncional:** Dividi-se em três modos; - concentração horizontal por meio de fusões/aquisições e/ou parcerias com subsidiárias e filiais; - concentração vertical por meio do funcionamento integrado das diversas unidades; - formação de conglomerados por meio de investimentos em diversos setores.
- **Segmentação da Corporação:** O conglomerado se divide, sem se separar, por meio da formação, dentro do grupo, de empresas líderes, intermediárias, atrasadas e de suporte.
- **Múltiplas Localizações:** São os diferentes lugares das atividades dos grupos, tanto no rural como no urbano, promovendo assim uma divisão territorial do trabalho que está inserida na divisão territorial do trabalho do país e global.
- **Poder Econômico e Político:** Está na gestão dos territórios que estão inseridos, entendida como o conjunto de práticas econômicas e políticas visando o controle da organização espacial. “A grande corporação, em razão das características acima apontadas, contribui decisivamente para a manutenção, o desfazer e o recriar das desigualdades espaciais. (CORRÊA, 1996: 218)

Em consonância com as idéias de Roberto Lobato Corrêa, o também geógrafo Milton Santos ainda vai além e diz que as grandes empresas dominam a política, para o autor a política deixou de ser feita por instituições e governos e passou a ser feita por grandes empresas que controlam também a produção, o trabalho e a vida das pessoas. A conclusão essencial é que um território reflete a dificuldade de se governar o país. São as

grandes empresas que governam o território e os governos perdem a autonomia de decisão⁷⁷.

as transnacionais redesenham o mapa do mundo, em termos geoeconômicos e geopolíticos muitas vezes bem diferentes daqueles que havia sido desenhado pelos mais fortes Estados nacionais. O que já vinha se esboçando no passado, com a emergência dos monopólios, trustes e cartéis, intensifica-se e generaliza-se com as transnacionais que passam a predominar desde o fim da Segunda Guerra Mundial; inicialmente à sombra da Guerra Fria e, em seguida, à sombra da “nova ordem econômica mundial (IANNI, 2002:56)

5.1.2. Os Grupos Econômicos Internacionais - GEI

A internacionalização dos grupos econômicos é precedida pela internacionalização das empresas, tornando-se transnacionais, e precedida também de sua organização em forma de grupo, uma vez que a empresa pode internacionalizar-se, sem necessariamente tornar-se um grupo, porém, o que hoje é muito difícil⁷⁸. O grupo econômico lançasse no mercado internacional está

assumindo cada vez mais o papel de regente da orquestra, em relação a diversas atividades de produção e transação, que se dão no interior de um “cacho” ou “rede” de relações transnacionais, tanto internas como externas às companhias, e que podem incluir ou não um investimento de capital, mas cujo objetivo consiste em promover seus interesses globais (DUNNING *apud* CHESNAIS, 1996: 70)

Chesnias (1996) aponta que a nomenclatura, seja empresas ou companhias, multinacionais ou transnacionais, não é o mais importante, e sim a dimensão global que essas organizações tomam.

O autor (*ididem*, cap.3: 72-9) resgata algumas das mais difundidas definições das organizações internacionais. Para Vernon seria uma grande companhia com filiais indústrias em, pelo menos, seis países. Mas esse número baixou para apenas um país, por pressões dos países de origem das grandes companhias, para que mais empresas fossem

⁷⁷ Milton Santos em entrevista á Folha de S.Paulo em 08 de Janeiro de 2001.

⁷⁸ “No capitalismo contemporâneo, a empresa transnacional encontra-se cada vez mais identificada com a categoria de grupo econômico do que com a de empresa” (GONÇALVES, 2002: 389)

consideradas transnacionais. Mais a diante Michalet aprofundou alguns traços das transnacionais e passou a defini-las como uma empresa (ou grupo), em geral de grande porte, que, a partir de uma base nacional, implantou no exterior várias filiais em vários países, seguindo uma estratégia e uma organização concebidas em escala mundial.

A partir das mudanças estruturais da década de 1970, as definições de GEI também se modificaram e Morin considera por grupo o conjunto formado por uma matriz (geralmente chamada *holding* do grupo) e as filiais controladas por ela. A matriz é portanto, em primeiro lugar, um centro de decisões financeiro, ao passo que as firmas sob seu controle, na maioria das vezes, não passam de empresas que exploram alguma atividade. Assim o papel essencial da matriz é a permanente arbitragem das participações financeiras que detém, em função da rentabilidade dos capitais envolvidos. É a função de arbitragem da matriz que confere caráter financeiro ao grupo.

Num segundo momento dos GEI, segundo Oman, passaram a promover novas formas de investimentos, superando os IED e agora operando com as *joint-venture*, as licenças de tecnologia, *royalties*, fusões/aquisições. Essas novas modalidades decorrem de uma lógica de investimentos e não mais de uma lógica de vendas (exportação).

Por fim, Chesnais aponta para o período entre 1975-1990, uma notável ampliação dos leques de apropriação e centralização, pela grande empresa, de valores produzidos, fora de suas fronteiras de companhia. Os acordos de cooperação científica e técnica muitas vezes se comportam como essas atividades fora de fronteiras e aliado as relações de terceirização industrial se constroem as “empresas-rede”.

a grande empresa, do mesmo modo que incorpora novas formas organizacionais dentro da empresa, tais como *Just in time*, *kanban* etc. com vistas a incrementar sua produtividade, pratica um novo formato organizacional ai subcontratar parcelas de seu processo produtivo a outras empresas, estabelecendo com elas relações de compra e venda, na expectativa de que o resultado seja tão bom (que a subcontratada funcione igual ou melhor) como a seção ou departamento que antes estava *dentro* da empresa. Só assim ela poderá obter também dessa inovação organizacional ganhos de produtividade e redução de custos. (CARLEIAL, 1997: 299)

5.1.3. Os Grupos Econômicos Nacionais - GEN

Como constatamos anteriormente os GEI tem origem nos GEN. Foi a internacionalização de grupos locais que possibilitou a formação de um amplo mercado global.

As grandes empresas nacionais tiveram o comércio como ponto de partida comum. Foram as pequenas empresas que através do comércio se destacaram e continuamente crescendo constituíram as grandes empresas que se desenvolveram para GEN.

Um dos grandes pesquisadores dos grupos nacionais, Mauricio Vinhas de Queiroz (1972), nos lembra alguns exemplo dessa origem. Herman Theodor Lundgren, imigrante sueco fundador do grupo Lundgren, mesmo em períodos escravocratas já comercializa produtos importados da Inglaterra, Francisco Matarazzo trouxe da Itália toucinho e abriu venda em Sorocaba-SP, Antonio Zerrenner, fundador da Antarctica comercializava ferramentas agrícolas, Luiz La Saigne, da Mesbla, foi quase que exclusivamente comerciante, Joaquim Pereira Ignácio, fundador do que é hoje o grupo Votorantim comandado por seu neto Antonio Emílio de Moraes, estreou ajudando o pai numa oficina de sapateiro, logo passou ao comércio e depois por conta própria. Só pra nos atermos aos exemplos mais marcantes.

Queiroz (1972: 92-4) ainda busca em Karl Marx e Adam Smith maior embasamento para ligação entre o comércio e a formação os GEN. De Marx traz o capitalismo comercial, que imperou no período das grandes navegações, onde qualquer que seja a base da ordem produção, produzir-se-ão sempre determinados produtos que entrarão sob forma de mercadorias na circulação.

Para Marx o comércio, sob a base de qualquer ordem de produção, fomenta a criação de um excedente de produtos destinados ao intercambio, para aumentar os gozos ou os tesouros dos produtores, dará à produção um caráter cada vez mais dirigido ao valor da troca.

De Smith traz a passagem do comércio à indústria explicando que primeiro, o comerciante se converte em industrial direto; este é o caso das indústrias fundadas no comércio, especialmente as indústrias de luxo, nas quais os comerciantes importam do estrangeiro as matérias primas e os operários. Mesmo nesse período de formação das indústrias, Smith conta que o capitalista industrial se volta ao mercado de preços de suas

matérias primas, que foi por muito tempo, e até pouco tempo dominado por comerciantes, sendo assim o capital comercial é hegemônico em relação ao industrial.

5.1.3.1. O caso Brasileiro

No Brasil a passagem do capital comercial para o industrial, daí sim para a formação nos GEN, reside, sobretudo, na formação da sociedade industrial que para compensar as adversidades econômicas da época, fez largas solicitações não-econômicas para constituir-se e impor-se. Deslocou boa parte do atendimento de suas necessidades para a esfera sócio-cultural do sistema. Portanto a empresa clânica, o capitão-industrial e o paternalismo empresarial não são simplesmente heranças culturais marcando o surgimento da indústria brasileira, mas são isto sim, produtos inseparáveis da economia de um país que precisou industrializar-se antes do pleno rompimento das relações econômicas e sociais internas fundadas nos vínculos coloniais (MARTINS, 1976).

Neste período, mais precisamente na proclamação da república em 1889, havia pouco mais de 600 estabelecimentos industriais no Brasil, já pelo censo industrial de 1920, já se atingia o número de 14.000. Movimento que acompanha a passagem do comercial-colonial, para o industrial-nacional (QUEIROZ; EVANS, 1977).

Antes da primeira guerra mundial mais de 64% dos grandes grupos eram de fundação nacional⁷⁹, depois essa situação inverteu-se para o lado dos grupos estrangeiros, e de fundação mista, porém a forte presença nacional no início da formação dos grupos no Brasil como pioneiros os fortaleceu a continuar no mercado mesmo depois da invasão das grandes transnacionais.

Os primeiros grupos no Brasil se construíram no início do século XX, sobretudo, nos estados de São Paulo, da então, Guanabara (atual Rio de Janeiro), e Minas Gerais, predominantemente como sociedades anônimas e com forte participação dos imigrantes. Por volta de 40% dos grandes GEN foram fundados por imigrantes, para que nos basta o exemplo maior do Conde Matarazzo, e no caso específico da pesquisa as duas maiores companhias de cerveja do Brasil também foram fundadas por imigrantes.

⁷⁹ Ibidem, p.8

Após a segunda guerra mundial e uma maior abertura econômica no Brasil, principalmente em JK, e depois nos governos militares, os GEI se colocaram nos novos ramos de produção em que os GEN não estavam preparados para competir. Neste mesmo período os grupos locais começaram a se diversificar, como, por exemplo, o grupo Votorantim que passou a fabricar alumínio na Companhia Brasileira de Alumínio-CBA e concorrer com o grupo estrangeiro Alcan. Por outro lado grupos estrangeiros deslocaram os grupos locais, como no setor de fabricação de vidros, onde a Owens Illinois adquiriu o grupo Monteiro Aranha. Mas a casos também que os dois grupos agiram em forma de cooperação, como é o caso da indústria de mineração, quando se associaram Bethlehem Steel Company e Augusto de Azevedo Antunes, e de uma pequena empresa nacional transformaram-se no maior império de mineração do país⁸⁰.

Já no final do século XX os GEN tiveram profundas mudanças em sua organização, passando por reestruturações e a tendência das estratégias dos grandes grupos brasileiros mostra que seu componente principal é a especialização para enfrentar os desafios da globalização (BONELLI, 1998).

Nesse momento os grupos puderam ser caracterizados pela forma com que buscaram esse enfrentamento da globalização. Posto isto algumas feições são destacadas por Regis Bonelli (1998: 5-10).

- **Controle Familiar:** Quase 90% dos 300 maiores grupos nacionais privados têm controle familiar. Grande parte destes grupos surgiu no começo do século e ganhou força a partir dos anos 30, quando da fase de industrialização acelerada estando agora na 2ª, 3ª ou mesmo na 4ª geração.
- **Crescimento:** A participação relativa e absoluta dos principais grupos econômicos privados nacionais na economia aumentou entre o final dos anos 80 e o presente. A soma do Patrimônio Líquido (PL) dos 100 maiores grupos privados passou, em dólares correntes, de US\$ 28,5 bilhões para US\$ 61,6 entre 1989 e 1995.
- **Instabilidade:** Existe uma alta instabilidade, ou volatilidade, na estrutura destes grupos por tamanho. As mudanças na estrutura de ativos entre os

⁸⁰ Ibidem, p.11

grupos foram particularmente notáveis nos anos 90, quando que dos 100 maiores grupos em PL em 1983, 26 deles não constavam mais em 1995. Isso por três fatores: - movimentos de fusão/aquisição; - redução de tamanho dos grupos, ou até mesmo falência; - por mudança na razão social, que pode estar atrelado ao primeiro fator.

- **Importância de Bancos e Empreiteiras:** a análise dos maiores grupos privados nacionais revela também a grande importância dos grupos de base financeira e da construção pesada (empreiteiras) entre os maiores em termos de PL. Mais recentemente praticamente todos os principais grupos financeiros e de construção pesada têm manifestado interesse nas concessões particularmente na área de telecomunicações.
- **Internacionalização:** O período desde o final dos anos 80 tem sido marcado por forte movimento de internacionalização das atividades dos grupos. A abertura de subsidiárias no exterior caracterizou especialmente os grandes grupos, destacando-se a instalação em paraísos fiscais. As principais motivações para a realização do investimento no exterior são: a) de fortalecer o poder de competição pela proximidade do mercado consumidor; b) suprir o mercado regional; c) aproveitar as oportunidades geradas pelo processo de integração regional; e d) desenvolver alianças estratégicas com empresas locais.
- **Papel dos Fundos de Pensão:** Desde o final dos anos 80 que o enorme crescimento e volume do capital dos fundos de pensão, notadamente estatais, procuram aplicações que não os tradicionais investimentos imobiliários e participações acionárias minoritárias. Os baixos rendimentos desses setores tradicionais fizeram com que os fundos buscassem aplicações em investimentos diretos em empresas.

O resultado é que vários grupos passaram de um comportamento defensivo no começo da década de 1990 para estratégias mais ofensivas no presente. Isso foi

possibilitado, entre outros fatores pela reestruturação organizacional atravessada por praticamente todas as grandes empresas brasileiras e pelo término da instabilidade associada à fase de alta inflação. (BONELLI, 1998)

De uma maneira geral as trajetórias dos grandes grupos industriais brasileiros se confundem como não poderia deixar de ser, com a própria história da industrialização do país⁸¹.

Na seção seguinte ao analisarmos a criação do Grupo Petrópolis é onde reside nossa contribuição na análise dos grupos. Como fez José de Sousa Martins (1976) e Mauricio Vinhas de Queiroz (1962, 1972, 1977) continuamente em seus trabalhos, a história e caracterização de determinados grupos fornecem bases para o entendimento da situação das grandes empresas no país. Também como fez Regis Bonelli (1998) para diversos grupos na década de 1990 enquadrando-os em diferentes estratégias nos novos panoramas econômicos nacionais. Estes serão os objetivos dessa próxima análise; buscar a história, as características e as estratégias de atuação do Grupo Petrópolis.

5.2. A Criação do Grupo Petrópolis

O Grupo Petrópolis (GP) surge já no período de estabilização inflacionária de meados da década de 1990 com o Plano Real, o que o coloca, dentro do setor cervejeiro, em uma situação favorável com continuado aumento do consumo e produção nacional.

Na cidade de Petrópolis-RJ, região serrana do estado do Rio de Janeiro. é fundado o GP em 1994, com a produção da cerveja Itaipava.

O empresário e dono Walter Faria não cursou universidade, sempre trabalhou com comércio, corroborando a tese da origem comercial dos grandes grupos. Nascido em uma família pobre de Fernandópolis, interior do estado de São Paulo, Faria começou a vida como mascate. Trabalhou anos com compra e venda de cereais junto com o irmão mais velho. No final da década de 80, o empresário montou uma usina de beneficiamento de algodão e permaneceu no ramo até 1990, quando se tornou distribuidor da Schincariol. Conhecendo o ramo e percebendo uma oportunidade comprou a Petrópolis, no Rio de

⁸¹ Ibidem, p.48

Janeiro, em 1998, quatro anos após sua fundação. Walter Faria⁸² é tipicamente interiorano, por onde anda, frequenta botecos, sem se identificar, e paga rodadas de suas marcas de cerveja.

Em 1999 o GP adquiriu fábrica de cerveja em Boituva no interior do estado de São Paulo, onde encontra água pura para produção de cerveja de qualidade e onde se produz marca Crystal. Esta unidade será alvo de maiores análise nas seções seguintes.

A partir dessa aquisição o GP começa a expandir sua produção e conquistar cada vez mais mercado, nesse movimento traz da Brahma – AmBev o mestre cervejeiro Roland Reis, que com toda sua experiência, começou a reformulação nas fábricas: renovou maquinários e fixou fornecedores de matérias-primas para que o sabor das cervejas se mantivesse em elevado patamar.

O GP adquiriu em 2007, por 109 milhões, a cervejaria Teresópolis, situada na cidade de mesmo nome no interior fluminense produtora das marcas Lokal Bier e Black Princess. No ano seguinte foi construída nova unidade em Rondonópolis no interior do estado de Mato Grosso, com investimento de 120 milhões, na cidade que é estrategicamente posicionada para o abastecimento da região centro-oeste, uma vez que está situada a beira da BR-163.

Em 2010 o GP conseguiu uma façanha. Convenceu um milenar produtor alemão da Baviera que seria capaz de reproduzir para o mercado nacional a reverenciada marca Weltenburger⁸³. A cerveja original é produzida desde 1050 em um mosteiro beneditino. Esta é a primeira vez que a marca alemã Weltenburger licencia um de seus produtos para ser fabricado em outro país

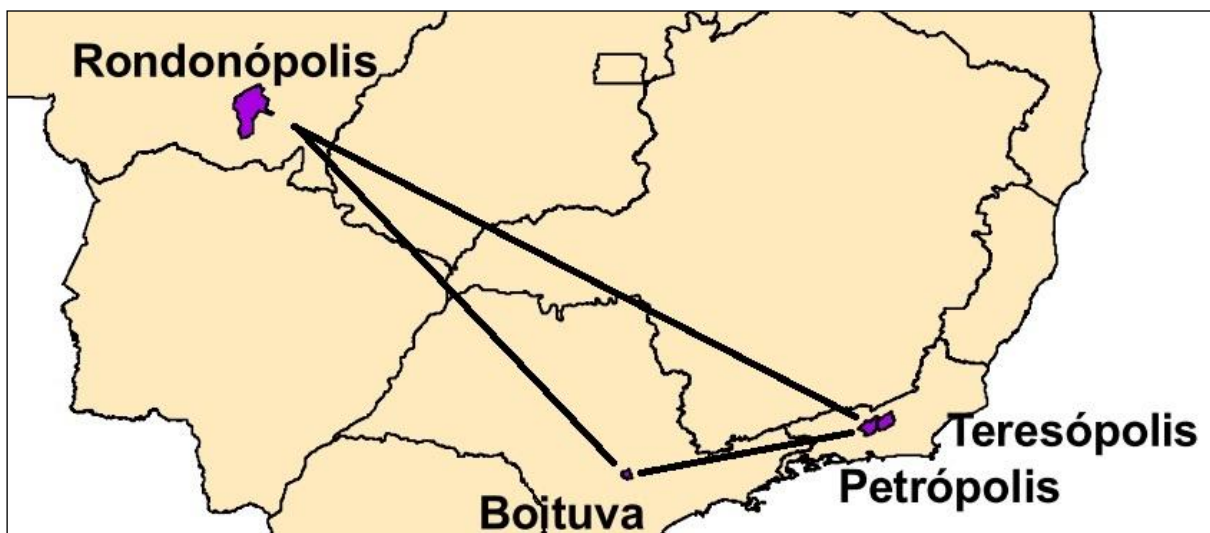
⁸² FARIA, Walter. '**A Petrópolis vai dobrar de tamanho**'. Jornal O Estado de S. Paulo de 16/05/07. O empresário é acusado de sonegação fiscal e formação de quadrilha pela Polícia Federal e foi preso na "Operação Cevada" coordenação conjunta da Receita Federal e da Polícia Federal, que ainda prendeu os donos, diretores e advogados da Schincariol, e mais 60 pessoas. **PF prende dono da cervejaria Petrópolis em São Paulo**. Folha Online de 15/06/2005. Outro envolvimento do empresário foi na "Operação Avalanche" coordenada pela Procuradoria da República e a Inteligência da PF onde foram presos 17 pessoas, entre elas dois advogados contratados por Marcos Valério (amigo assumido de Walter Faria) para forjar inquérito forjado contra dois fiscais da Fazenda estadual. A meta da organização era desmoralizar os fiscais que haviam autuado a Praiamar Indústria, Comércio e Distribuição Ltda., do Grupo Cervejaria Petrópolis, em R\$ 104,54 milhões por sonegação de tributos **CERVEJARIA admite 'amizade' com Marcos Valério**. Globo Online de 13/10/2008. Hoje a Praiamar não pertence mais ao GP.

⁸³ **PETRÓPOLIS Fará no Brasil Cerveja de Mosteiro Alemão**. Estadão.com.br de 21 de maio de 2010 estadão.com, acesso em: 06/10/11

A história do GP tem esse caminho que envolve aquisições (fábricas de Boituva-SP e Teresópolis-RJ), construção de nova planta produtiva (Rondonópolis-MT), e acordos internacionais (Weltenburger). O crescimento do GP já era anunciado por Walter Faria antes mesmo da aquisição da Cervejaria Teresópolis, quando que Faria, exclamou em entrevista (citada na nota de rodapé 8), “A Petrópolis vai dobrar de tamanho”. A partir de então, a Petrópolis só cresceu e hoje sua produção está no limite e conta com pouco mais de 10% do mercado nacional de cerveja.

Atualmente a Cervejaria Petrópolis é a terceira maior cervejaria do país e está presente em 13 estados através de 4 fábricas e também de 131 centros de distribuição autorizada distribuídos por toda área de atuação. Para um maior conhecimento das unidades fabris pontuamos a cidades sede das fábricas na figura (VII) abaixo, em busca de dimensão territorial e do alcance do GP.

Figura IX: A Dimensão Territorial do GP



Fonte: Elaboração própria, software ArcGis

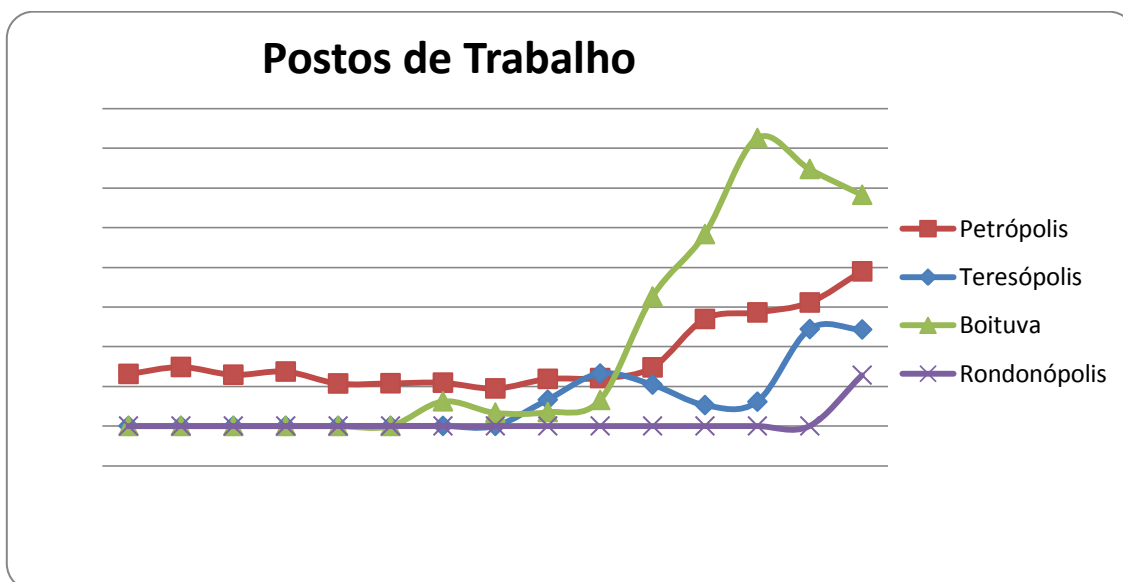
Como podemos ver as unidades fabris formam um polígono que representa para nossa análise a dimensão do território do grupo⁸⁴. Neste território as ações gerais da empresa são válidas nessas localidades e a influência do grupo está mais atuante neste

⁸⁴ Este conceito de território do grupo será desenvolvido mais adiante na seção: 5.4.1. A Escola da Regulação

quadrante. Outro fator que podemos notar é o posicionamento privilegiado de alguns pontos, Rondonópolis-MT no centro do país promove facilidades logísticas na distribuição da cerveja para todo centro-oeste brasileiro, Boituva-SP, está próximo da capital do estado, o maior centro consumidor da América latina, e Teresópolis-RJ e Petrópolis-RJ, além de próximos da capital estão no eixo que liga o Rio de Janeiro á Belo Horizonte. Em termos da tentativa de ligar as unidades produtivas, vemos a importância da passagem pelo eixo Rio-São Paulo que é o maior fluxo de mercadorias, pessoas e capital do país, que em virtude disso caminha para a chamada megalópole Rio-São Paulo. Dessa forma a distribuição da produção do GP encontra facilidades em todas suas unidades.

Fazendo uma grande mudança escalar, passamos da localização das unidades do GP no espaço para uma análise mais direta dentro das fábricas. Utilizamos os dados do Relatório Anual de Informações Sociais – RAIS do setor de bebidas (Grupo 159), mais especificamente da fabricação de malte, cervejas e chopes (Classe: 1593-8) para acompanhar a evolução do tamanho das unidades. A medida que foi usada é a quantidade de trabalhadores nas cidades, uma vez que, por se tratar de cidades interioranas, só possuem atividades ligadas a cerveja referente a instalação das unidades do GP, como mostra o gráfico (IV) abaixo.

Gráfico V: Os Postos de Trabalho nas Unidades Fabris



Fonte: Elaboração Própria, a partir dos dados da RAIS⁸⁵, vários anos

Logo de início podemos notar que o número de trabalhadores nas cidades de Teresópolis-RJ, Boituva-SP, e Rondonópolis-MT, começam ser considerados pelo gráfico a partir da instalação das unidades do GP porque antes o número era bem baixo. A evolução das unidades é constante, apenas forte queda em Boituva-SP nos últimos anos. O padrão de início com altos e baixos, a após certa estabilidade, o crescimento dos postos de trabalho, isso evidencia a reestruturação produtiva nas unidades, a modernização do processo produtivo e a adaptação da relação máquinas trabalhadores.

A diversificação do portfólio das marcas é fator importante no mercado cervejeiro, como já tínhamos identificado anteriormente, e as marcas do GP estão na tabela a seguir

Tabela VI: As Bebidas, Categorias e Marcas da Petrópolis

Bebida	Fermentados (Cervejas)			Não-Alcoólicos	Destilados
Categoria	<i>Pilsen</i>	<i>Premium</i>	<i>SuperPremium</i>	<i>Refrigerantes/Energéticos</i>	<i>Vodka</i>
Marcas	Crystal	Crystal	Weltenburger	IT!	Blue Spirit
	Itaipava	Itaipava		TNT Energy Drink	
	Lokal	Black Princess			
		Petra			

Fonte: Elaboração Própria, a partir de www.grupopetrópolis.com.br

Como podemos ver o GP, possui diversificação na principal atividade que é a cerveja. Temos o carro-chefe (no Brasil) Pilsen, e os segmentos Premium e SuperPremium. Mesmo essas marcas possuem variações internas, como, por exemplo, a cerveja Petra, nas versões *Cerveja Petra “Aurum”*, do latim: ouro. Sua coloração amarelo ouro (dourada) é devido ao selecionado malte, além de seguir a lei da pureza da Baviera. A *Cerveja Petra Escura Premium* recebeu prêmio por seu rótulo no ano de 2004, prêmio London Internacional Awards. O tipo *Cerveja Petra Schwarzbier* teve sua origem nas localidades ao sul de Thuringen e ao norte da Francônia, na Alemanha, cerveja forte, de baixa fermentação, com teor alcoólico de 6,2% e com notas de malte torrado. A *Cerveja Petra Bock* deriva de Finbeck, cidade alemã onde a cerveja Bock teria surgido pela primeira vez,

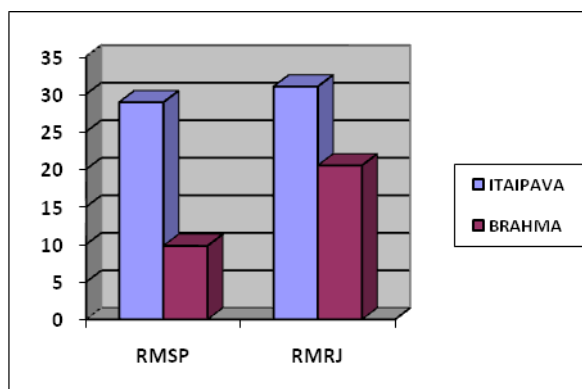
⁸⁵ As especificações da RAIS estão nos Anexos

outra versão do nome esta relacionado aos monges medievais da Alemanha, que para suportar os períodos de jejum, produziam uma cerveja forte e nutritiva durante o signo de capricórnio, que tem como símbolo a cabra: Bock em alemão. Outros dizem que o nome Bock. A *Cerveja Petra Weiss Bier* respeita um estilo de cerveja de trigo do sul da Alemanha, com aroma frutado e sabor diferenciado. A *Cerveja Petra Stark Bier* surgiu na mesma idéia das cervejas fortes da Alemanha. O inverno rigoroso das terras altas alemãs exige uma alimentação reforçada e com a cerveja não seria diferente, o que levou ao surgimento das Stark Biers, que são cervejas fortes, de alto teor alcoólico (8,2%).

A produção do GP apesar de alcançar 13 estados da federação, está concentrada no eixo Rio-São Paulo. Por conter três das quatro unidades do grupo e por se tratar dos estados mais lucrativos e estarem no topo do consumo *per capita* (Gráfico III), sendo o Rio de Janeiro o líder.

Tendo em vista essa situação o foco fica na Região Metropolitana de São Paulo – RMSP, e da Região Metropolitana do Rio de Janeiro – RMRJ. Um segmento em que o GP se destaca nessas regiões é a comercialização de cerveja em lata. No início de 2011 na RMSP a marca Itaipava detém 31,0% do mercado, sendo que o segundo colocado, a Brahma, tem apenas 9,8%, já na RMRJ a disputa é mais acirrada, mesmo assim Itaipava lidera com 28,9% das latas de cerveja vendida contra 20,5% da Brahma. A Tabela (VII) abaixo mostra melhor essa competição.

Gráfico VI: Porcentagem de participação na venda de Latas na RMSP e RMRJ



Fonte: Elaboração Própria, a partir de CEVESIA, vários números.

Apesar da superioridade no segmento de cervejas em lata, o filão do mercado que é a comercialização de garrafas de 600 ml ainda tem o domínio da AmBev, onde a Skol

lidera no Brasil com ~30%. Mesmo assim o crescimento do GP frente à AmBev, seja em qualquer segmento, incomoda a líder de mercado e aponta para uma concorrência ainda mais acirrada nos próximos anos.

5.3. A Dinâmica Concorrencial e a FI da Concorrência

A concorrência está na contramão da formação dos monopólios e oligopólios. A concentração de capital objetiva justamente a eliminação da concorrência, por diversos mecanismos, como truste, cartéis e movimentos de fusão/aquisição.

São muitas as teorizações sobre a concorrência. Jonas Zoninsein (1986: 46-47) destaca duas das principais teorias. Uma é a proposta por Marx que conceitua a natureza da concorrência é dada pelo fato de ela constituir uma guerra entre capitais em seu processo de auto-expansão. A concorrência é um processo que é tendencialmente regulado e não pode ser analisado, portanto, como um processo de equilíbrio, mesmo considerando o longo prazo. Seu campo de ação primário é a circulação dos capitais individuais, entendida esta como uma esfera de articulação forçada desses capitais, em busca de auto-expansão dentro de um mesmo espaço de acumulação.

Já Hilferding encara os processos de concentração e centralização do capital como modos de eliminar a concorrência, e isso iria ocorrer de forma progressiva até a formação do que ele chama de cartel geral, nessa situação a concorrência não regularia preços, e sim um órgão geral que controlaria a produção e distribuição de forma consciente sem desequilíbrios. Outro ponto relevante é a debilidade da lei do valor, uma vez que, com a eliminação da concorrência não há instrumentos reguladores pré-determinados passando a uma fixação arbitrária ou até acidental.

Dessas conceituações clássicas partimos para o entendimento de que a concorrência deve ser pensada como parte integrante e inseparável do movimento global de acumulação de capital. É um processo de defrontação, o enfrentamento de vários capitais, em outras palavras é o motor básico da dinâmica capitalista. (POSSAS, 1990).

Para a análise dos padrões de concorrência é necessário verificar a inserção das empresas ou suas unidades de produção na estrutura produtiva, que envolve “desde os requerimentos tecnológicos à utilização de produtos; e as estratégias de concorrência,

abarcando as políticas de expansão as empresas líderes, em todos os níveis” (*Op. Cit.* p.164).

Postos as conceituação de referência a nossa análise veremos como a TR trata do assunto concorrência para, da maneira possível, complementar a abordagem, uma vez que a concorrência é uma instância de regulação.

Debruçamo-nos na análise da concorrência por possibilitar esclarecer as formas de atuação dos grupos econômicos no setor cervejeiro, especificamente a atuação do GP.

A análises das formas de concorrência⁸⁶ estão entre as principais FI, e “para la teoría de la regulación, las formas de la competencia figuran entre las formas estructurales (o institucionais) que tienen por objeto esclarecer las regularidades de un régimen de acumulación” (HOLLARD, 1997, p.155).

Esta análise das formas de concorrência não se pode fazer isolada, é necessário a entrada da observação de outras formas institucionais, como o regime monetário e a relação salarial.

A análise regulacionista da concorrência é um passo a frente da clássica relação entre monopólio e concorrência. Entram agora também as análises de mercado e a dimensão geográfica da concorrência como uma nova e diferenciadora dimensão das formas de concorrência.

“este cambio há traído consigo transformaciones em la organización de las empresas com el fin de lograr, no solamente controlar los costos de producción, sino también llegar lo más temprano posible al mercado com productos nuevos, y entregarlos a los clientes em los tiempos solicitados [...] entonces, las formas de competencia designan, em primer lugar, las relaciones de las empresas entre sí” (*Op. Cit.*, p.159)

Tendo complementado das teorizações da concorrência coma análise regulacionista podemos formular uma quadro sinóptico como as empresas líderes do setor cervejeiro, suas trajetórias históricas e como elas se comportam perante as formas de concorrência.

⁸⁶ El analisis de las formas de la competencia debe integrar el de las formas de organización de la producción (relaciones inter e intra empresas); el de las formas del mercado (sus reglas de funcionamiento); el de las reglas de gestión, de los objetos de la competencia (servicios o bienes, información) y el de la articulación entre las empresas y el sistema financeiro. (*Op. Cit.*, 1997, p.161)

Quadro VII: A Concorrência dos Líderes: As Diferentes Trajetórias e Estratégias

Empresas Líderes	Trajetórias Históricas	Formas de Concorrência
AMBEV	Oriunda da fusão da Brahma e Antarctica (1999), direcionou-se para a América Latina, com as aquisições da cervejaria Quilmes da Argentina e da Cerveceria SurAmericana do Equador. A seguir voltou-se para Europa com a fusão com a belga Interbrew (2004), criando a InBev, e depois para os E.U.A, com aquisição da Anheuser-Bush, se tornando a maior cervejaria do mundo, a AB-InBev (2008).	Estabelece regime de elevada concentração de mercado com ~70% do nacional e ~25% do mundial. Colocando-se em termos de concorrência global, em mais de 21 países, com forte utilização das marcas, e política de expansão.
SCHINCARIOL	Empresa que nos primórdios destacava-se como fabricantes de bebidas não alcoólicas, principalmente refrigerantes, logo veio a produção de cerveja e após a abertura comercial despontou como a segunda no mercado nacional. Adquiriu produtores de cervejas especiais, como a Baden Baden, Devassa e Eisenbahn. Também se direcionou para expansão global quando foi vendida a japonesa Kirin (2011).	Fixando-se como dominadora de mercados domésticos, como no nordeste com ~35% do mercado. Buscando diversificação posicionou-se fora do mercado padrão <i>pilsen</i> , investindo em aquisições de cervejas especiais.
PETRÓPOLIS	Seu começo foi no Rio de Janeiro (1994), logo adquiriu fábrica no interior estado de São Paulo (1999) e investiu fortemente em melhorias tecnológicas tanto na produção e distribuição além de selecionadas matérias primas. Adquiriu a cervejaria Teresópolis (2002) e construiu outra unidade no Mato Grosso do Sul (2008). Passo a passo conquistou mercado e passou ao terceiro	Desde sua criação traçou determinada políticas de expansão, com uso de tecnologia e matérias primas importadas. Estabeleceu forte presença nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, tanto interior como regiões

	lugar no cenário nacional (2007).	metropolitanas.
--	-----------------------------------	-----------------

Fonte: Elaboração própria, baseado em diversas comparações regulacionistas.

5.4. A Relação Empresa-Território

Uma análise mais abrangente fornece um melhor entendimento dessa relação. O que está em discussão, é acima de tudo a reprodução do capitalismo no espaço. Alain Lipietz (1988c) traça os parâmetros dessa reprodução. Para o autor o desenvolvimento desigual do capitalismo se materializa no espaço, a divisão do trabalho promove uma divisão do espaço.

Dessa forma a organização do espaço passa essencialmente pela divisão do trabalho, e em maior escala pela divisão internacional do trabalho, que nessa dimensão irá passar o desenvolvimento desigual às nações. Uma análise também macro das relações entre o mercado e o espaço, diz respeito as dinâmicas territoriais quando que

la transformación de las formas de producción, ya sea en el interior de las empresas o en los tejidos de empresas en interacción [...] existen estrechas relaciones entre las formas técnicas y organizativas de la creación de riqueza, y las formas espaciales [...] el territorio entra a partir de entonces en el juego económico como matriz de organización y de interacciones sociales, ya no almacén o conjunto de recursos técnicos; todos estos cambios están en la base de las nuevas configuraciones espaciales, y en particular del auge de las metrópolis (VELTZ, 1998:12).

As relações acima estão tratando de territórios e empresas. Nossa pesquisa se volta para os grupos econômicos, então consideraremos a empresa como grupo, que nada mais é que o conjunto, uma união específica de empresas. Toda teorização de grupos já foi abordada anteriormente, mas como entendemos território.

Entendemos por território o espaço econômico socialmente construído, dotado não apenas dos recursos naturais de sua geografia física, mas também da história construída pelos homens que nela habitam, através de convenções de valores e regras, de arranjos institucionais que lhes dão expressão e formas sociais de organização da produção. (LEMOS, SANTOS, CROCCO, 2005)

A relação entre as empresas e os territórios está diretamente relacionada, como já vimos acima, com a ação das empresas. As ações das grandes empresas geram impacto nos territórios, do outro lado os novos recursos dos territórios implicam em novas configurações industriais. As novas especialidades produtivas, resultantes de novos padrões locacionais relevantes para a acumulação capitalista, vão traduzir-se na recriação das diferenças espaciais. (CORRÊA, 1996). Dessa forma a relação entre empresa e território se mostra de certa forma dialética.

A concorrência entre as empresas e entre os grupos inevitavelmente acarreta em uma concorrência de espaços, uma disputa para a localização das indústrias. Uns dos mecanismos dessa disputa são os incentivos fiscais, tarifários e creditícios fornecidos pelos gestores dos territórios. Essa questão está sendo chamada de “Guerras dos Lugares”, onde

As mudanças de localização das atividades industriais são às vezes procedidas de uma acirrada competição entre Estados e municípios pela instalação de novas fábricas e, mesmo, pela transferência das já existentes. [...] Desse modo, e em função da política territorial de uma empresa e da promessa de objetivos modernos que chegarão, os lugares entram em guerra. Um combate para fornecer os melhores dados técnicos e políticos às firmas (SANTOS; SILVEIRA, 2001: 112-13)

A disputa dos lugares pela localização das fábricas também ocorre no setor cervejeiro. Um caso marcante é o estado do Ceará, onde por meio de incentivos fiscais trouxe a produção da Kaiser para Pacatuba, a Schincariol para Horizonte, e a Antarctica para Aquiraz, tudo isso com reduções na alíquota do ICMS na ordem de 75%⁸⁷.

Recentemente o estado do Paraná, também reduziu o ICMS para o setor, na contrapartida de investimentos no estado, estudo do governo estadual aponta que a cada ponto percentual de redução a arrecadação diminui 30 milhões. A contrapartida veio rapidamente, com o anúncio de nova cervejaria da Ambev em Ponta Grossa com investimentos de 350 milhões que irão gerar 300 postos de trabalho diretos, a Schincariol também anunciou fábrica em Guarapuava, com investimento de 150 milhões e a Heineken ainda estuda uma cidade, mas já disse que irá investir 60 milhões⁸⁸.

⁸⁷ **CERVEJARIAS no Ceará.** Diário do Ceará, 14 de agosto de 2008.

⁸⁸ **POR CERVEJARIAS Paraná reduz ICMS.** Gazeta do Povo, 11 de julho de 2011.

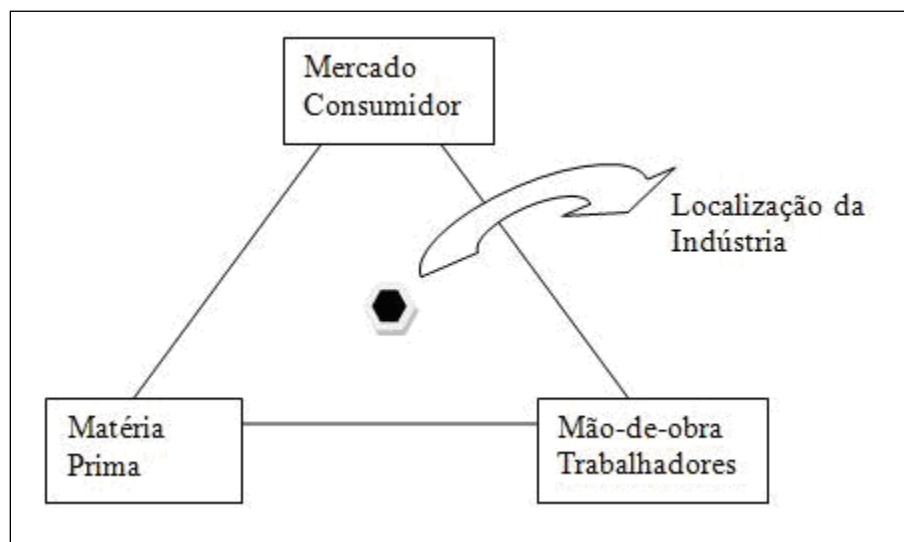
Como se pode notar os incentivos são arma poderosa na batalha por indústrias. Porém o território não só se vale de incentivos fiscais, a proximidade com fornecedores e o mercado consumidor também gera externalidades à indústria, como também é o caso do estado do Paraná que inaugurou nova fábrica da Crown Embalagens, com capacidade de produção de um bilhão de latas de alumínio, e conta com uma das maiores maltarias da América do sul na cidade de Guarapuava. Essa proximidade que as fábricas terão de seus fornecedores irá gerar externalidades a sua produção e reduzirá custos.

5.4.1. A Escola da Proximidade

A discussão da proximidade e das externalidades provocada por ela, nos leva a outra teoria estruturante dentro da pesquisa é a Escola da proximidade, que “se dedican al estudio de los aspectos espaciales [...] y por las problemáticas concernientes a la empresa y la organización [...] se basa em al Idea común de que el espacio no es neutral y no tiene que representar um aspecto marginal em el análisis industrial” (GILLY & PECQUER, S/D: 260)

Essa escola da proximidade desloca-se da noção de localização industrial que tem nos custos de transportes seu principal fator, além da posição relativa do mercado, da matéria prima e da mão de obras. Estes três fatores constituem o que Alfred Weber chamou de triangulo da localização;

Figura X: Triangulo Locacional de Weber



Fonte: MANZAGOL, 1989.

Segundo essa teoria a localização da indústria poderia mudar conforme for a importância dos aspectos dos vértices do triângulo, na constituição dos custos de produção.

Porém essa lógica vem se alterando. Não são mais as indústrias que escolhem os lugares conforme seus interesses, são os territórios que disponibilizam ativos e recursos que iram direcionar o posicionamento das indústrias, “o espaço tende a interferir de maneira “ativa” na formação e na transformação das atividades industriais em oposição à idéia de que a globalização conduziria à criação de um espaço homogêneo, e por conseguinte a sua negação” (PECQUER & ZIMMERMANN, 1994: 79).

Dentro da dimensão espacial da coordenação econômica, nos remetemos a dois conceitos-chaves da teoria da proximidade, é a proximidade geográfica e organizada. A proximidade geográfica “trata da separação no espaço e dos laços no plano das distâncias, com base tanto na idéia de espaço geoeconômico (cf. PERROUX), quanto em aspectos relacionados à própria localização das empresas” (TORRE, 2003: 33), esta proximidade é fundamental para as efetivas interações entre agentes, “ela facilita as trocas de mercadorias e também os encontros, as trocas de informação, a partilha de conhecimentos” (RALLET, 2002).

A proximidade organizada é resultado da relação social entre os agentes. Ela “esteia-se em dois aspectos lógicos distintos: pela lógica de pertencimento, são organizacionalmente próximos os atores que pertencem ao mesmo espaço de relações (firmas, rede...), ou seja, atores que se entrelaçam mutuamente por meio de interações de

diferentes naturezas; pela lógica da similitude, são próximos os atores que se agrupam, ou seja, que possuem o mesmo espaço de referência e compartilham os mesmos saberes” (TORRE, 2003: 33).

Dentro dessa articulação inter e intra empresas é que podemos nos deslocar de escalas e passar para interações mais abrangentes tanto na noção geográfica como organizada da proximidade.

diversidade de escalas espaciais nas quais os agentes estabelecem suas interações. Agentes localizados, em seu lugar específico desenvolvendo simultaneamente interações à escala local e à escala “global”. Dessa forma todo agente não é apenas localizado, mas também situado. Isso significa que seu registro de ação extrapola sua localização e o conduz a estar simultaneamente aqui e acolá (RALLET, 2002: 8)

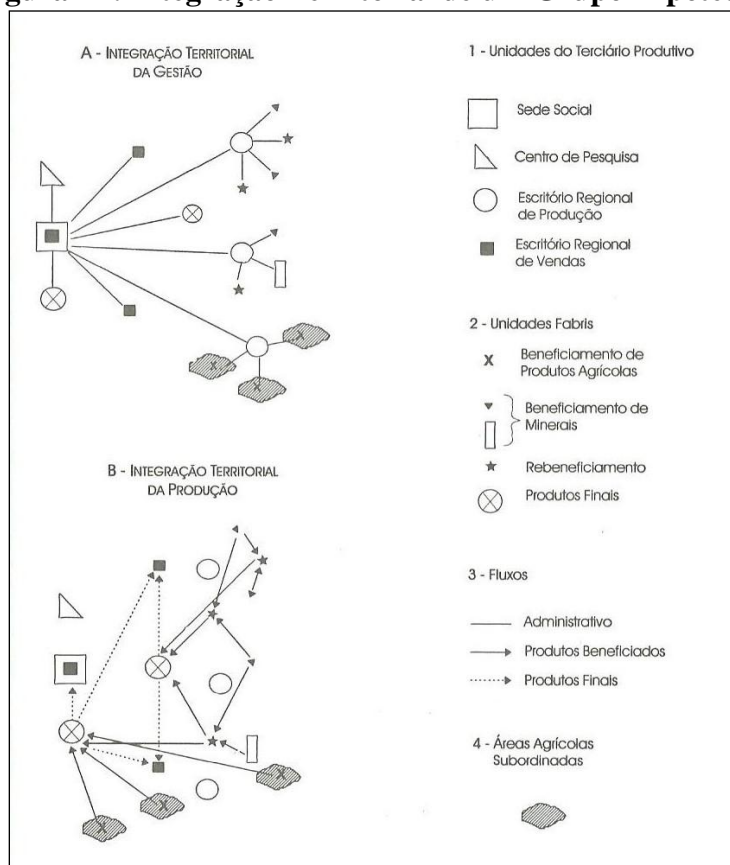
Dentro dessa articulação dos dois componentes da proximidade os relacionamentos entre empresas e agentes é totalmente proveitoso para ambos estando eles onde estiverem, e dentro de relacionamentos podemos considerar a circulação de pessoas, informações, técnicas, saberes, entre outros. “En este sentido, La circulación permite comprender el vínculo que existe entre La dos tipologías de proximidad (organizacional y geográfica), ya que considera, junto al aspecto espacial vinculado a la accesibilidad, el aspecto organizacional vinculado ao desarrollo de los flujos y su interconexión” (GILLY & PECQUER, S/D: 270).

Este entrelaçamento entre os componentes da proximidade segundo alguns teóricos é capaz de constituir territórios. Essa formulação é encontrada tanto em Àndre Torre (2003: 37) “o território se constrói quando se instala esse esteio entre proximidades, cujo resultado mais aparente é a ressurgência de regularidades produtivas localizadas” como em Jean-Jaques Gilly & Bernard Pecquer (1997: 118) os quais “para que haja um territorio es necesario que exista, al mismo tiempo (aunque por cierto, de maneira parcial), proximidad geográfica; proximidad organizacional (vinculada a complementaridad técnico – productivas) [RALLET, 1991], proximidad institucional (vinculada a comportamientos cónitos coletivos de úsqueda de soluciones a problemas productivos” e também em Bernard Pecquer e Jean-Benoît Zimmermann (2002: 98 “esta cojunção [entre as proximidades] é susceptível de fundar, pela coordenação que dela resulta, um processo de

reforço que lhe assegura a durabilidade (trata-se então de uma coordenação durável e não efêmera). Dessa conjunção nasce o território.”

No caso do estudo dos grupos econômicos podem dizer, a partir da noção de proximidade, que existe, por meio das interações entre as unidades do grupo e seus agentes, de um território do grupo, um território da cerveja. Um bom exemplo dessa tentativa de adaptação da teoria á prática, encontramos na idéia de integração territorial da produção de Roberto Lobato Corrêa (1996). Essa idéia deriva das articulações materiais vinculadas, de modo geral, às operações de comercialização e beneficiamento de matérias-primas, me muitos casos de sua própria produção, transformação industrial e venda dos produtos finais.

Figura XI: Integração Territorial de um Grupo Hipotético



Fonte: CORRÊA, 1996: 227

A noção de proximidade, então, ultrapassa as vantagens propostas pelos gestores do território, como vimos, os incentivos fiscais, ela nos mostra as interações que os atores do território possuem e que, aí sim, gera vantagens, externalidades.

No interior do GP foi possível observar as interações entre suas unidades. Interações aí guiadas pela proximidade organizacional, uma vez que das 4 unidades do grupo, duas estão no estado Rio de Janeiro (Petrópolis e Teresópolis) um no estado de São Paulo (Boituva) e outra no estado do Mato Grosso (Rondonópolis)⁸⁹.

Um exemplo prático dessa interação é a troca de saberes mesmo a distância, isso é claro só é possível pelas disponibilidades de transporte. A cerveja Itaipava, só é concebida na unidade de Petrópolis-RJ, porém para atender ao mercado, uma amostra da cerveja pronta é levada à unidade de Boituva-SP que possui maior capacidade produtiva, lá é feita um exame da composição físico-química da cerveja. A partir daí é transferida para os processos de produção, identicamente a mesma cerveja que foi inicialmente concebida no estado de Rio de Janeiro.

São exemplos como esse que comprovam as profundas interações entre as unidades do GP. Essas interações são profundas porque no setor cervejeiro as unidades são autônomas, nenhuma é dependente da outra, mas pela estratégia do grupo, as interações são lançadas ao ar e aí se desenrolam em uma rede de informações e saberes que só podem ser entendidas se levarmos adiante a noção de território do grupo, sendo este a materialização dessas interações.

5.4.2. Os Recursos e Ativos Territoriais

Quando da formação de território pela cooperação entre as unidades do grupo, através da noção de proximidade vemos também despontar nesses territórios a disputa, e aí se complementam a descrição das análises regulacionistas da concorrência com a noção de proximidade formando territórios. Dessa maneira a pesquisa torna-se mais coerente e tem melhor direcionamento. Quando os territórios entram em concorrência Bernard Pecquer e Jean Boneît Zimmermann afirmam;

tudo se passa como se nessa concorrência em que se lançam as firmas levassem os espaços à competição. Longe de se limitar a

⁸⁹ Ver figura VII com a localização e conexão das unidades do GP compondo uma figura geométrica que ajuda na visualização desta idéia da proximidade

oferecer passivamente os fatores de produção cuja combinação particular derivaria de uma dotação dada, os espaços tendem a construir ou a reforçar vantagens comparativas (...) esta análise se funda sobre a redefinição da natureza da empresa, aquela, de lugar de combinação ótima de fatores de produção genéricos, se tornaria um lugar de combinação de competências e de aprendizagem de novos conhecimentos a partir de fatores específicos (PECQUER; ZIMMERMANN, 2002:56).

Neste momento passamos para a teorização dos recursos dos territórios e dos territórios de recursos de Georges Benko e Bernard Pecquer (2001: 41) “a tipologia que nos propomos consiste em distinguir, de um parte, ativos e recursos, de outra parte a requalificar os ativos ou os recursos segundo sua natureza, genérica, ou específica”.

Na nova geopolítica da produção na competição global, as regiões e os territórios estão em situação de concorrência uns com os outros e para que um desses espaços saia vitorioso é necessário, ativos e recursos, genéricos e específicos.

Ativos, os fatores em “atividade”, enquanto que por recursos entendemos os fatores a revelar, a explorar, ou ainda a organizar. Os recursos diferentemente dos ativos, constituem assim uma reserva, um potencial latente

Ativos ou recursos genéricos definem-se pelo fato que seu valor, ou potencial, é independente de sua participação a um determinado processo produtivo (Gaffard, 1990). [...] Os ativos ou recursos são assim transferíveis, seu valor é um valor de troca. [...] Os ativos específicos, segundo a definição que apresentamos, existem como tais, mas seu valor é função das condições de seu uso. [...] No momento que um ativo genérico é totalmente transferível, um ativo específico implica em custo que não pode ser coberto mais ou menos elevado de transferência (BENKO & PECQUER, 2001: 41-42).

Diante da explicação da tipologia vamos enquadrar as características setor de cerveja no país nos quadrantes dos ativos e recursos, genéricos e específicos para sabermos em que pé está a concorrência espacial nesse ramo

Quadro VIII: Tipologia dos Fatores de Concorrência Espacial no Setor Cervejeiro

	GENÉRICOS	ESPECÍFICO
Recursos	O potencial para o desenvolvimento de novas tecnologias no processo produtivo.	Os saberes locais da união dos cervejeiros para formulação da determinada receita de cerveja, a tradição de se produzir cerveja de boa qualidade.
Ativos	Mão-de-obra, que se encontra facilmente no mercado e que é desterritorializada.	Matéria Prima neste caso, a água, é intransferível. Não é viável transportá-la de uma lugar para fabricação em outro.

Fonte: Elaboração própria, baseado em BENKO & PECQUER, 2001: 44

No caso do setor cervejeiro é difícil enquadrar características na tipologia proposta pelos atores, uma vez que essa foi pensada para as empresas de âmbito mais local e de pequeno porte, e como as cervejarias são de grande porte, as características ficam de forma nebulosa no enquadramento de ativos e recursos, genéricos e específicos, porém dessa forma podemos traçar algumas importantes características do setor cervejeiro.

5.4.3. Dinâmica Concorrencial: Inserção Ativa ou Passiva?

Tendo os territórios diferentes recursos e ativos a concorrência entre eles ainda será intensa, mas agora outra situação se impõe, a postura das empresas (grupos) sobre os territórios também interfere na produção de recursos e ativos. Contudo não são todas as posturas que fornecem as condições básicas para a formação das tidas vantagens.

O que está tentando se disser aqui é a noção de inserção territorial, e mais a forma de inserção. As diferentes formas de inserção territorial de um grupo “constitui fundamentalmente um processo que nasce da tensão entre três modos de organização (o grupo, o território, a indústria) nas quais as finalidades, explícitas ou implícitas. São a priori diferentes” (DUPUY; GILLY 1995, *apud* VERDI, 2002: 177).

Nesse esquema a indústria (unidade do grupo) é que faz a ligação entre o grupo e o território, e sua postura dirá a forma de inserção territorial. A pesquisa de Adriana Verdi (2002) nos traz que atualmente existe uma interação muito maior entre os grupos e os territórios, e que essa maior interação cria e recria recursos e ativos, novas possibilidades aos territórios. Porém para que ocorra uma maior interação entre os dois é necessário que o grupo projete uma inserção ativa sob o território, se o grupo projetar uma inserção passiva uma maior a interação cai por terra. Vamos ver as duas propostas de inserção.

Quadro IX: As Características das Posturas dos Grupos em relação ao Território

	POSTURA PASSIVA	POSTURA ATIVA
Concepção do Ambiente	O território é um estoque de recursos, sendo suficiente em recenseamento de maneira exaustiva.	O território transborda recursos potenciais
Concepção dos Recursos	Os recursos são esgotáveis. Eles são considerados antes de tudo como recursos materiais	Os recursos são inesgotáveis. Eles são considerados antes de tudo como recursos humanos
Objetivo	Exploração de recursos	Construção de recursos
Horizonte	Curto prazo	Longo prazo
Concepção dos impactos	Os impactos são considerados apenas em caso de comprometimento da imagem da firma ou ameaça direta aos seus empregados	Os impactos são utilizados para favorecer a construção de recursos

Rentabilidade	A rentabilidade é quase certa a curto	A rentabilidade é mais aleatória, mas forte a longo prazo.
Estratégia de Adaptação	A degradação dos recursos locais (em relação a outros sites) pode gerar uma deslocalização	A construção de recursos procura prevenir uma eventual degradação relativa dos recursos locais

Fonte: KRIFA; HÉRAN, 1999 *apud* VERDI, 2002; 193

Nota-se que, na postura passiva, o território é tido como mero estoque de recursos, sobretudo de recursos genéricos, aqueles que são encontrados com maior facilidade e podem ser transportados de um local para outro. Observa-se também que tais recursos são resultantes da ação do território, principalmente sem o engajamento dos grupos. Enquanto que a postura ativa implica na construção de recursos específicos, ou seja, aqueles de maior importância ao grupo em questão, já que são resultados do engajamento desde com o território.

Essas posturas diferem uma chamada fase predatória dos grupos em relação aos territórios, onde só a exploração interessa, e outra, a fase construtiva, na qual o grupo irá construir junto ao território novos recursos.

O setor cervejeiro possui, em relação as posturas de inserção territorial, uma característica semelhante entre os grupos. A maioria deles procura uma inserção ativa no território, uma vez que, os recursos e ativos específicos são intransferíveis, e a degradação dos mesmos terá altos custos e a opção de deslocalização é deveras custosa. A junção dos saberes locais na fabricação da cerveja, com a qualidade da água, posiciona os grupo em uma inserção ativa. Exemplo disso é que não se tem notícia de grupos cervejeiros mudando suas unidades de lugar, seja por recursos, ativos, e até mesmo pela velha tática dos incentivos.

5.5. A Concorrência e Expansão Territorial

Essa seção vem trazer algumas reflexões sobre o direcionamento da pesquisa. A concorrência e expansão territorial estão no nome do trabalho, e agora vamos justificar o porquê.

A concorrência territorial está na disputa dos territórios, primeiro e antigamente, através dos incentivos fiscais pelas empresas, a chamada “Guerra dos Lugares”, segundo e recentemente, através dos recursos e ativos territoriais que condicionam às empresas a localização, a chamada “inserção territorial”.

Já a expansão territorial está na expansão física das empresas, e nas interações entre as unidades, do grupo por meio da noção de proximidade que constroem o chamado “território do grupo”.

Nota-se então, que as teorizações utilizadas na pesquisa subsidiam a contextualização do objeto de pesquisa. O setor cervejeiro analisado, principalmente pelas noções de inserção territorial e território do grupo, fornece uma visão aproximada da realidade.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS: Os Desdobramentos Territoriais e as Conclusões

Nesta parte final do trabalho iremos entrar na discussão de desenvolvimento local, tomando como exemplo o GP e a cidade de Boituva, no interior paulista, sede de uma das unidades do grupo e, por fim, apresentar as conclusões da pesquisa.

6.1. Desenvolvimento Local: Transformações Territoriais provocados pela inserção territorial do GP, o caso da cidade de Boituva-SP

O desenvolvimento local ganhou maior notoriedade quando a reestruturação produtiva encontra no local, nos territórios novos espaços. Este novo mosaico é descrito por Georges Benko quando descreve a formação os novos espaços de produção

“mudanças fundamentais nos modos de produção e de consumo, nas transações e nos mecanismos institucionais de regulação das relações sociais. Eles induzem uma reestruturação espacial da sociedade inteira, redefinição do conteúdo ideológico dos espaços, estabelecendo a nova divisão social e espacial do trabalho, criação de novos espaços de produção e de consumo etc.” (BENKO, 1996, p.29).

Esses novos espaços são por excelência os espaços locais de produção. Com efeito, a reestruturação produtiva, e a emergência de um sistema flexível de produção fizeram algumas regiões, cidades e localidades se defrontarem com o problema do declínio irreversível de suas economias, enquanto outras descobrem novas oportunidades nos mercados. Criou-se, assim, a necessidade de reestruturar os sistemas produtivos locais, ajustando-os às novas condições tecnológicas e comerciais. A reestruturação produtiva e a diminuição de ação do Estado-Nação fazem com que a partir daquele momento o desenvolvimento seja pensado localmente.

Os anos 80 deram início a uma nova teoria do desenvolvimento, conhecida como “desenvolvimento por baixo”. Ela opunha ao capitalismo dominante o potencial local de organização, propondo uma lógica de autonomia (relativa), quer dizer, um modo alternativo de desenvolvimento endógeno e localizado que contasse com suas próprias forças. (PIRES, 2007)

As forças locais empreendidas para o desenvolvimento de uma localidade possuem um grande desafio que é evidenciar uma dinâmica que valorize a eficácia das relações não exclusivamente mercantis entre os homens para valorizar as riquezas das quais dispõe. Nesta volta ao território, o desenvolvimento local indicaria concretamente que iniciamos um novo ciclo longo de industrialização. Vistos como uma dinâmica de adaptação às perspectivas da economia mundial, o local e o mundial são as duas faces de um mesmo movimento de ajuste.

Bernard Pecqueur (2000) em sua obra *“Le Développement Local”* atribuí três lógicas ao processo de desenvolvimento local. A lógica do ator-coletivo, a lógica das redes e a lógica das ações. Nos próximos parágrafos iremos detalhá-las.

Na lógica do ator-coletivo as estratégias dos atores estão ligadas por relações específicas e são essas relações que determinam a eficiência produtiva dos atores e se permite encontrar o caráter local do desenvolvimento

Porém dar aos atores um lugar central nas relações econômicas é necessário, mas não suficiente. Segundo Pecqueur (*Op. Cit*, p.40), “o desenvolvimento local não é sistematicamente identificado a um projeto coletivo. Ele é, mais prosaicamente, a consequência de uma combinação favorável de projetos individuais que se reencontram particularmente através de interesses comuns”. No mundo atual, as sociedades locais vivem uma solidariedade que não é sempre consciente e formulada como tal. A estratégia de adaptação dos atores aos constrangimentos exteriores reforça-os mutuamente nos lugares, instalando um novo processo de desenvolvimento. Desta forma, as vantagens da proximidade e das ligações do tipo local não podem produzir efeitos positivos se não estiverem totalmente abertas ao exterior.

Na lógica das redes somente as relações mercantis não são suficientes para compreender a riqueza das relações humanas entre os atores sociais. Aquém do mercado, existe um vasto campo de relações que funcionam à maneira de uma rede, que obedecem a regras de proximidade geográfica ou profissional, ou parental.

No caso do empreendedor, este mobiliza em torno dele dois tipos de rede com finalidade produtiva. O primeiro tipo de rede é ativado por um conjunto de instituições nas quais os fins estão claramente definidos, que tenha vocação e competência para prolongar as relações com a empresa. O segundo tipo de rede agrupa as relações pessoais e informais,

que são características de uma cultura local. São as relações de solidariedade que são indispensáveis para completar a rede institucional. Essas relações informais formam uma cadeia de redes flexíveis cuja fronteira já não é mais claramente definida. No primeiro lugar dessas relações estão às redes familiares e em segundo as redes profissionais.

Segundo Pecqueur (*Op. Cit*), é a combinação desses dois tipos de redes (institucionais e familiares) que permite definir um meio local. Trata-se não de um projeto voluntarista de um desejo de desenvolvimento freqüentemente fechado ao exterior que guia uma dinâmica de desenvolvimento local, mas da densidade de redes com finalidade produtiva. Disso temos como balizador o conceito de meio inovador, que pretende apreender as dinâmicas territoriais de inovação, tendo como pressuposto que atualmente os mecanismos de desenvolvimento nas regiões que são capazes de inovar, de por em práticas projetos que aliem as novas técnicas, a cooperação entre empresas, as instituições de formação e pesquisa, e que desenvolvam novos produtos, muitas vezes com o apoio das autoridades locais e regionais ou das universidades. (MAILLAT, 2002).

Na lógica das ações é onde as outras duas lógicas se interagem, É a ação dinâmica das redes de atores formais e informais que permite a realização de inovações que estejam abertas às adaptações e regidas por uma regulação. A capacidade de inovação pode ser técnica e diz respeito a um novo produto ou a um novo processo de fabricação, concebido por um empreendedor individual ou coletivo (empresa, grupo). Ela é aplicada na organização da produção e do trabalho na empresa, alterando a organização social de conjuntos de empresas (por exemplo, a flexibilidade) das às suas coletividades territoriais e locais.

Para Pecqueur (2000: 47), “as redes de relações estão no coração da inovação”. O autor considera que além das inovações individuais, o desenvolvimento de um território requer uma inovação integrada como um patrimônio comum que não é aceita por todos em condições de se integrar no sistema de relações profissionais em vigor no território considerado.

A capacidade de inovação coletiva deve permitir a adaptação do meio local, isto é, a condição de reagir às mudanças dos mercados nacionais e mundiais. A solidariedade espacial é o resultado de um ambiente favorável que permite que as relações de rede se adaptem às inovações e às necessidades vindas do exterior.

Como essa teorização em mãos podemos tirar que a estratégia a partir do potencial local não é um fechamento, mas ao contrário, uma abertura que se define em relação e em função dos outros níveis de regulação política (nacional e/ou internacional).

Da essência do desenvolvimento local de Pecqueur tem-se a passagem do recurso genérico ao ativo específico correspondente a uma estratégia de desenvolvimento. Podemos, portanto, admitir que esse processo de especificação – que consiste em qualificar e diferenciar recursos revelados pelos atores ao tentarem resolver os problemas produtivos encontrados – constitui um movimento profundo de reestruturação das economias industriais e uma formulação de adaptações às novas características da globalização. Assim, esse princípio da especificação é para Pecqueur e Zimmermann (2005) essencial à compreensão do desenvolvimento local e territorial.

Na perspectiva do desenvolvimento e dinâmica sócio-produtiva, os territórios podem ser vistos tanto como recursos, quanto como atores locais, situados em contextos específicos de relações de poder e de regulação envolvendo empresas e atores coletivos que buscam, em última instância:

um processo de mudança social de caráter endógeno, capaz de produzir solidariedade e cidadania, e que possa conduzir de forma integrada e permanente a mudança qualitativa e a melhoria do bem-estar da população de uma localidade ou uma região. Nas estratégias competitivas da globalização, o desenvolvimento territorial é dinamizado por expectativas dos agentes econômicos nas vantagens locacionais, no qual o território é o ator principal do desenvolvimento econômico regional, e as políticas, as organizações e a governança são recursos específicos, a um só tempo disponível ou a ser criado; quando disponível, tratar-se-ia de sua difusão no território, quando ausente, de sua criação (invenção e inovação). Desta forma, o desenvolvimento territorial é o resultado de uma ação coletiva intencional de caráter local, um modo de regulação territorial, portanto, uma ação associada a uma cultura, a um plano e instituições locais, tendo em vista arranjos de regulação das práticas sociais (PIRES, MULLER, VERDI, 2006: 448).

Contudo Vázquez Barquero (1995) nos mostra as limitações de um desenvolvimento local. Sob tal perspectiva, a estratégia de desenvolvimento local deve ser concebida como uma resposta do sistema sócio-institucional aos desafios colocados pelas mudanças no modelo de acumulação.

As estratégias de desenvolvimento local ainda estão em fase experimental, dado que a execução da estratégia de desenvolvimento local é feita segundo o "método" de tentativa e erro, não sendo, portanto, o instrumento utilizado de forma sistemática verifica-se certo desperdício dos escassos recursos existentes. Por outro lado, a carência de um marco legal e institucional definido, ainda que permita liberar a força criadora do mercado, coloca importantes restrições ao funcionamento da estratégia de desenvolvimento local (*Op Cit*, 1995:238).

Nesse sentido, a boa administração dos prefeitos, a existência de agências de desenvolvimento local ou a criação de redes de relações melhoram a eficiência da estratégia. Todavia, com frequência, a tomada de decisões e a gestão dos projetos vêm-se submetida a incertezas que, mesmo assim podem ser superadas pelos agentes.

6.1.1 A Trajetória da Cidade de Boituva e o Início da Atividade Cervejeira

Traçando o histórico da atividade cervejeira em Boituva estaremos traçando também as trajetórias dos atores e analisando como essas trajetórias se uniram e como elas se articularam para a promoção do desenvolvimento local do município.

A trajetória de Boituva é contada por Francisco de Oliveira Filho (1986) e começa antes mesmo da chegada do “Homem Branco” quando ainda havia a povoação dos indígenas, da tribo Guaianazes nos arredores de Porto Feliz e pelos índios Carijós nas proximidades de Sorocaba.

O nome de Boituva a essa terras foi dado pelos próprios índios que alí moravam, os índios chamavam-nas de “M Boy-Tuba” que significa pela língua indígena Tupí; muitas cobras. Essa tradução é largamente difundida nos dias atuais na população da cidade, em grande parte pelo hino do município que faz referência a origem desse nome e da história da cidade. O nome Boytuva aparece pela primeira vez na concessão de sesmarias para João Fernandes Maciel em 1766 (sesmaria boytuva)⁹⁰.

⁹⁰ “em 1766, receberam terras, no sorocaba: Felipe Neri Barbosa, João de Arauji da Silva, Julião da Silva e JOÃO FERNANDES MACIEL (sesmaria Boytuva)” OLIVEIRA FILHO (1986, p.13).

O grande impulso econômico, do então vilarejo, foi dado pelo avanço do trem de ferro da Sorocabana que inaugurou o ramal ali em 1882. A produção agrícola aumentou com a chegada da Maria Fumaça, o que tornou compensador plantar, pois alcançavam o melhor preço dos produtos, com maior rapidez na chegada ao destino e com frete mais econômico. (SAES, 1974). O cenário estava montado para o progresso com produção agrícola, pecuária, além de estradas vicinais, de terra é verdade, que ligavam Boituva cidades vizinhas como Tatuí, Tietê e Cerquillo.

Com a chegada de Imigrantes Italianos no século XIX, sírios libaneses no século XX, e ainda tropeiros gaúchos do Sul em 1902, a cidade foi erigida à categoria de Vila em 1905 (CASTILHO, 2007). Na década de 20 do século XX o abacaxi dominou as áreas agrícolas, e esse desenvolvimento também gerou, por meio de cruzamentos de espécies, o chamado Abacaxi-de-Boituva. No bairro Pinhal a família Rosa ia se firmando na região com produção de cana-de-açúcar e aguardente, a caninha Rosa, e sua versão envelhecida, a Três Coronéis, ganharam destaque nesse ramo.

Emancipação de Boituva ocorreu em 06 de setembro de 1937, saindo da situação de distrito de Porto Feliz. A partir da autonomia política a cidade começa a se desenvolver pelos agentes locais, agora fortalecidos. Em 1940 Pereira Inácio levanta Boituva com a instalação da Tecelagem São João, que tinha mais de 300 operários, número significativo para uma cidade que possuía pouco mais de 2.000 habitantes na zona urbana (QUEIROZ, 1972).

Pereira Inácio, figura ilustre do município dá nome a avenida na cidade e também é avô de Antônio Ermírio de Moraes, dono do Grupo Votorantim. O império do grupo começou a ser formado nas dependências de Boituva, e tomou grandes proporções na cidade de Sorocaba-SP. Essa relação mostra que a cidade já possuía recursos territoriais que davam base a instalação de novas empresas.

A cidade teve uma fase muito de grande crescimento a abertura da Rodovia Castelo Branco (SP-280), inaugurada em 1968, pois despertou interesse em muitas indústrias que vieram se estabelecer na cidade pelo posicionamento privilegiado do local, próximo a São Paulo (116Km) com fácil acesso, pela nova rodovia.

O Centro de Paraquedismo foi fundado em 1971 e recentemente teve sua área de pouso ampliada e melhoria nas instalações. Hoje Boituva é considerada a capital nacional do Paraquedismo e foi registrado o recorde brasileiro de salto em 1997, com 40 pára-quedistas. O Centro é considerado o melhor da América Latina e são realizadas várias competições regionais, estaduais, nacionais e internacionais como o campeonato mundial em 2004. Esse foi um rápido histórico da trajetória do município até os dias atuais.

Já o histórico da atividade cervejeira em Boituva remonta os idos de 1980 com a chegada no local da família Slemer. Octavio Augusto Slemer⁹¹ funda a cervejaria São Paulo, onde hoje esta instalada na unidade do GP, a cervejaria lança a marca ASTRO, que não teve aceitação no mercado por se tratar de uma cerveja fora do padrão Pilsen popularizado no Brasil, nessa época as mudanças já mencionadas de paladar do consumidor brasileiro ainda não haviam sido difundidas. Diante desse fracasso na produção de uma cerveja especial, Slemer vende as instalações para a família Momesso que também não expandiu a produção de cerveja na cidade que ficou estagnada até a aquisição da fábrica pelo grupo Petrópolis em 1999. (CASTILHO, 2007).

Após a aquisição pelo GP em 1999 é lançada a marca Crystal e se deu início ao processo de modernização de toda linha de produção. Agora cabe uma pergunta e uma reflexão. Por que a pequena fábrica de cerveja de Boituva, no interior do estado de São Paulo é escolhida para dar seqüência ao projeto de expansão do GP? A resposta não é difícil, no local se encontra água de boa qualidade que já vimos ser matéria prima fundamental para produção de cerveja, mas o que realmente responde essa pergunta, e a água como ativo específico do local, bem intransferível do município. Podemos ver então, que a teorização dos recursos e ativos do território explica a inserção do GP na cidade.

⁹¹ Este também é autor de referência da pesquisa com: SLEMER, Octavio. **Os Prazeres da Cerveja**. São Paulo: Makron Books, 1995. E não por coincidência na contra capa de seu livro há a propaganda da cerveja Astro que ele produziu em Boituva.

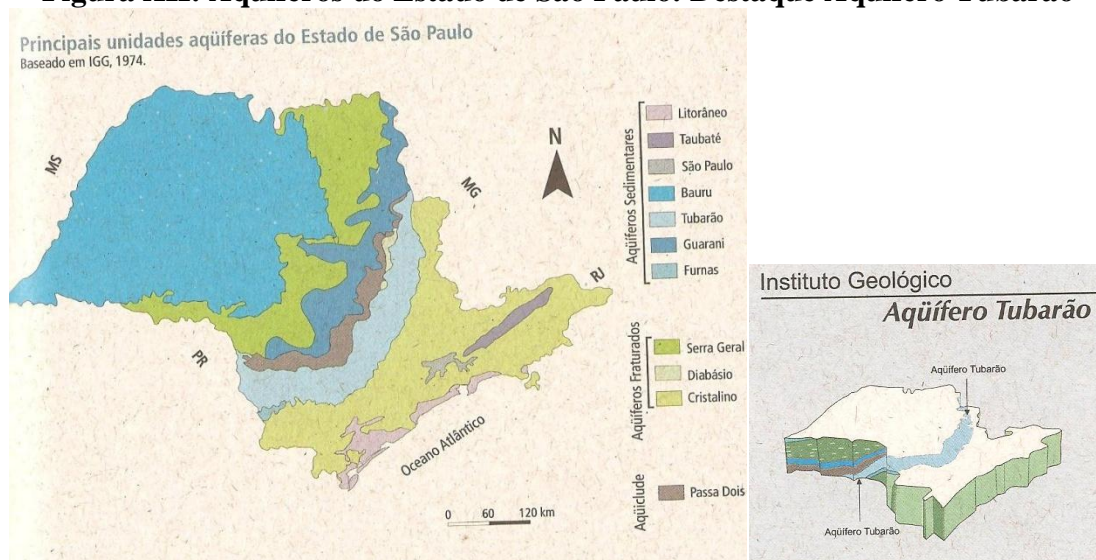
6.1.1.1 A Água como Ativo Específico: A Caracterização Geológica das Águas de Boituva

A água merece destaque especial visto que desempenha papel fundamental na indústria cervejira e iremos aqui buscar as características que diferem a água de Boituva com de boa qualidade e que pesou na vinda do GP à cidade.

O município de Boituva tem sua área abastecida pelo rio Sarapuí que se encontra no Médio Tietê Superior, dentro do da Unidade de Gerenciamento de Recursos Hídricos do Estado de São Paulo (UGRHI) do Tietê/Sorocaba (nº10). As UGRHI dividem o estado de São Paulo em 22 unidades tomando como medida as bacias hidrográficas e não respeita a divisão política dos municípios. Estas unidades são compostas por órgãos estaduais, municipais e da sociedade civil com a função de debater meios para preservação dos recursos hídricos, sejam eles superficiais e/ou subterrâneos (IRITAMI; EZAKI, 2008).

As águas usadas pela cervejaria de Boituva são subterrâneas e estão na forma de aquíferos. Define-se aquífero como um reservatório subterrâneo de água, caracterizado por camadas ou formações geológicas suficientemente permeáveis, capazes de armazenar e transmitir água em quantidades que possam ser aproveitadas como fonte de abastecimento para diferentes usos (*Op. Cit.*).

Figura XII: Aquíferos do Estado de São Paulo: Destaque Aquífero Tubarão



Fonte: IRITAMI; EZAKI, 2008

As águas subterrâneas que estão sob Boituva pertencem ao aquífero tubarão que se estende em uma área de 20.700 km² (450x45 km). Inscreve-se na depressão periférica Paulista, envolvendo parte da UGRHIs 4, 5, 9, 10, 14. Este aquífero é constituído pelas seguintes unidades geológicas; Grupo Itararé que contém a Formação Aquidauna, e o Grupo Guatá que contém a Formação Tatuí. (ROCHA, 2005).

O aquífero não está todo em superfície, parte pode atingir profundidades de até 2.000 metros abaixo do nível do mar, isso devido ao seu mergulho no sentido oeste do Estado. Devido a sua grande profundidade é mais explorado na sua parte aflorante. Formado há cerca de 250 milhões de anos, o aquífero Tubarão é constituído por sedimentos depositados, em ambientes glaciais, continentais e marinhos, o que promove grande variedade de rochas e que irá interferir diretamente na qualidade da água (IRITAMI; EZAKI, 2008).

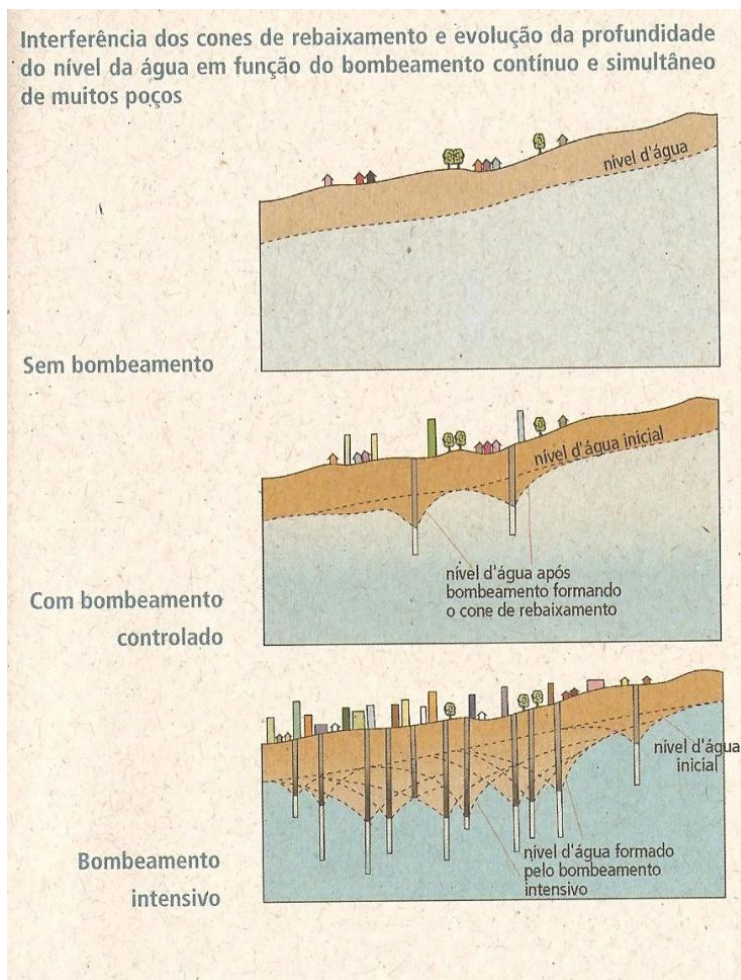
De uma maneira geral o aquífero Tubarão apresenta boa qualidade para consumo humano e de uso geral. Os poços que são furados têm medição de seu potencial, a vazão explorável, em m³/h, (1m³ = 1000 litros), e uma exploração sustentável permite uso por longos prazos com rebaixamento moderado da espessura saturada, ou seja, sem o aprofundamento do nível da água por captação (ROCHA, 2005).

No aquífero Tubarão, especificamente na formação Tatuí, onde se encontra Boituva, o potencial exploratório varia entre 0,3 e 40 m³/h, podendo até alcançar 150m³/h. Na região mediana para nível estático (nível da água em um poço, sem bombeamento) é de 18m, a espessura saturada (espessura de água) é de 134m e a profundidade dos poços é de 152m. Tudo isso garante boa exploração na região (*Op. Cit.*).

Boituva possui poços com mais de 100m³/h por se localizar nas chamadas áreas “mineralizadas”, onde o potencial de exploração é maior que a média, porém não é toda cidade que tem essas áreas, somente ao norte, onde está localizada a cervejaria no bairro Água Branca, nome que já indica culturalmente a qualidade da água da região.

A exploração dessa água deve ser feita de maneira sustentável, como já foi dito acima, para que seu uso possa atingir longos prazos. Uma exploração sem controle pode ocasionar rebaixamento da espessura saturada, como mostra a figura (XIII) baixo.

Figura XIII: O Rebaixamento do Nível d'água pelo Bombeamento Intensivo



Fonte: (IRITAMI; EZAKI, 2008)

Como podemos notar um bombeamento intensivo pode rebaixar o nível d'água e dificultar a disponibilidade de água, não podemos afirmar que em Boituva ocorra esse tipo de situação, porém os relatos de falta de água no bairro Água Branca colhidos em entrevistas (anexo III) e até mesmo pelos comentários de alguns moradores da região levam a crer que um bombeamento intensivo feito pela cervejaria está afetando a população da área do seu entorno.

Mostrando a falta de percepção do GP em relação a causa ambientais locais, por que existe no grupo o Projeto AMA – Área de Mobilização Ambiental) que busca a flora e reflorestar, conservar os recursos hídricos, reduzir o impacto de resíduos na comunidade,

integrar e promover a educação ambiental na comunidade em que atua. Em Boituva o projeto irá plantar 40 mil mudas de árvores nativas, além de centro de educação ambiental⁹²

Sendo assim, as medidas de preservação ambiental não passam de marketing do GP, uma vez que a comunidade em volta não é percebida nas ações da empresa, os moradores não irão sentir a retirada de montanhas de CO² da atmosfera, mas certamente irão sentir a falta d'água em suas casas.

6.1.2. Os Desdobramentos Territoriais de Boituva-SP com a chegada do GP

O processo de expansão da empresa na cidade foi descrito em detalhes pelo então prefeito da cidade Edson Marcusso em entrevista gravada em 21 de agosto de 2009 (anexo IV). Nessa entrevista Edson levanta pontos importantes que definem como se deu a articulação entre os atores da empresa e da cidade.

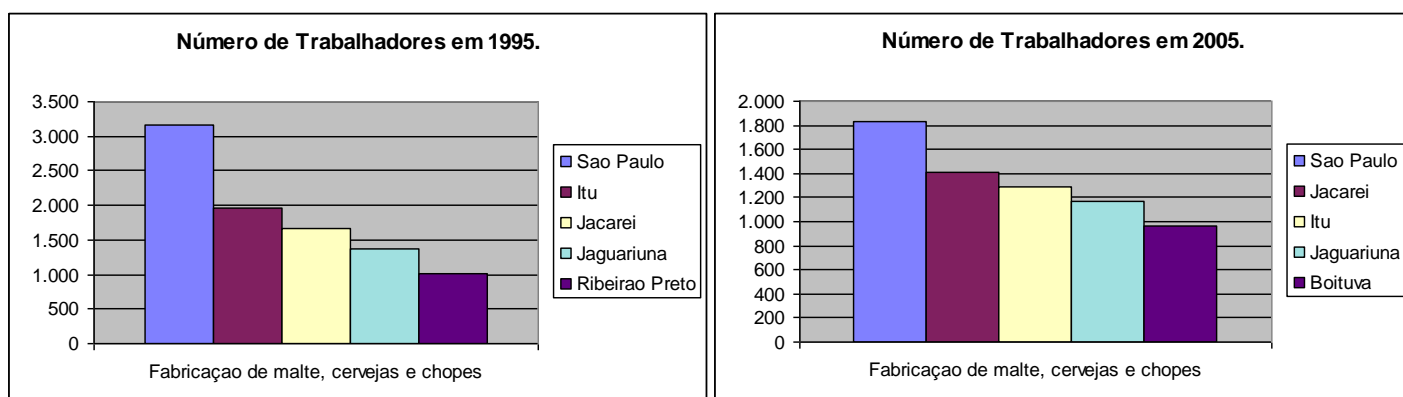
- O GP apresentou de um projeto de expansão da empresa para a prefeitura.
- Colocação dos problemas desse projeto, no caso, a garantia de matéria prima, a água com uma vazão perto de 100 mil m³/hora, quando que a antiga fábrica só possuía 25 mil m³/hora.
- Pela foto aérea do município a empresa fez as análises dos locais próprios pra exploração da água e foram apontadas seis áreas dentro do município, sendo que eram quatro de propriedades da prefeitura e dois de terrenos particulares. A prefeitura desapropriou essas áreas sendo uma delas de propriedade da faculdade (Faculdades Integradas de Boituva - FIB), que hoje já é propriedade do Grupo Petrópolis.
- “...tudo isso garantiu que eles pudessem investir e a partir daí a empresa está constantemente em obras, o que já faz dez anos, resultando num crescimento que não tem parada nem um dia e nem uma hora...”

⁹² O projeto pretende, até 2013, plantar 1,1 milhão de árvores nativas em regiões próximas a suas unidades fabris, que irão retirar mais de 85 mil toneladas de CO² da atmosfera e reter 36 milhões de litros d'água do solo (quando as árvores evitarem a erosão). Fonte: www.grupopetropoli.com.br

Ponto importante que o prefeito colocou também foi o fato da chegada da empresa na cidade modificando sua estrutura como um todo, contudo não fez de uma cidade rural outra industrial. O prefeito relata que Boituva já possuía mais de 100 indústrias quando o GP chegou na cidade, portanto não foi a instalação de uma empresa que mudou a característica do município de rural para o industrial, já se tinha uma cidade industrial e a cervejaria potencializou esse caráter. Por exemplo, o primeiro grande grupo foi na área de eletrodomésticos, hoje temos mais 20 empresas nesse ramo a mais de 30 anos na cidade. Transnacionais vindas da Alemanha trouxeram pessoas novas e o processo de industrialização da cidade se expandiu em muito, conquanto que nos anos de 1990 com a criação dos distritos industriais e a doação de terrenos se fez com que viesse seguramente uma proporção de 10 novas empresas por ano na cidade. Alguns dados que serão apresentados mostraram qual impacto que o GP provocou em Boituva.

O primeiro ponto relevante foi a atração de mão de obra. Como podemos ver os dados coletados no Relatório Anual de Informações Sociais - RAIS mostram que o município de Boituva salta para perto de mil trabalhadores, sendo que em 1995 o bando de dados, não contabilizava empregados no setor cervejeiro.

Gráfico VI: Comparação do número de trabalhadores no setor (1995/2005)

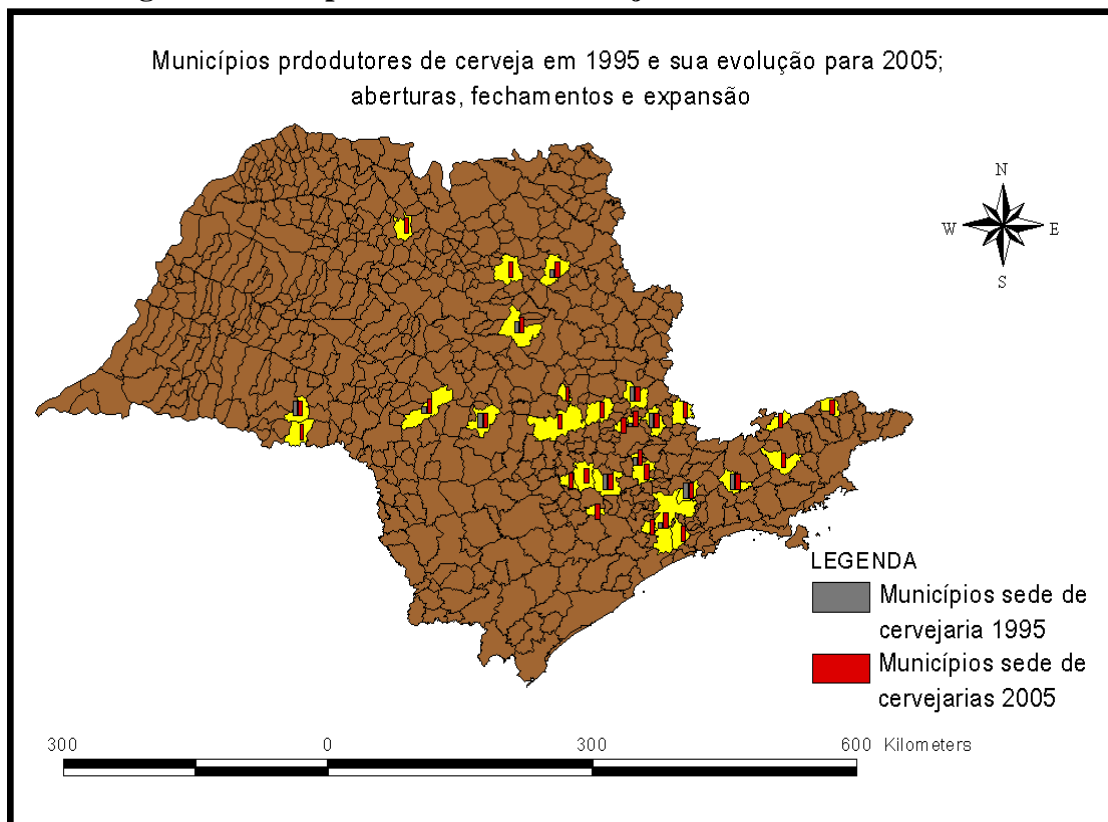


Fonte: RAIS, elaboração própria

Esse grande crescimento mostrado nos gráficos comprova expansão da cervejaria em Boituva. Outro aspecto também é que na evolução de dez anos as cidades mostram um número menor de trabalhadores no total, indicando que ocorreu uma reformulação nos

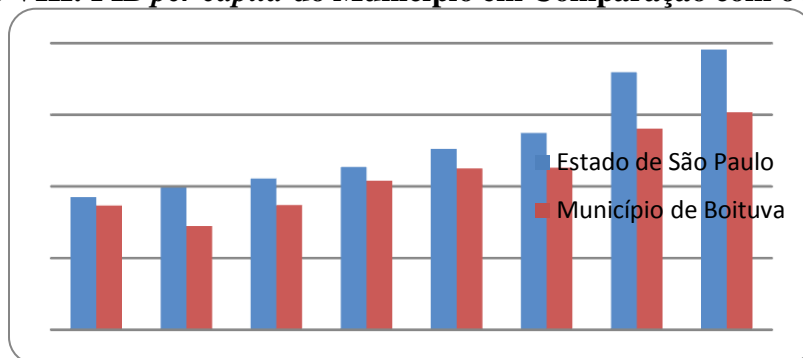
processos produtivos. Neste período analisado, não só o GP cresceu, e sim todo o setor cervejeiro.

Figura XIV: Expansão do Setor Cervejeiro no estado de São Paulo



Fonte: RAIS, Elaboração própria a partir do software ArcGis

Nesta espacialização dos municípios sede de cervejarias podemos ver que ocorreu uma expansão de estabelecimentos de forma descentralizada da região perto da capital do estado. Novas cervejarias procurando algo a mais que os clássicos fatores de localização industrial, nesse caso proximidade do mercado consumidor, e da mão de obra. Boituva aparece neste sentido pela boa qualidade de sua água (ativo específico), por dispor de agentes locais que se articularam no projeto de expansão da empresa (gestores do território), trazendo inicialmente renda e emprego para cidade, como mostra o gráfico a seguir:

Gráfico VIII: PIB *per capita* do Município em Comparação com o Estadual

Fonte: Elaboração Própria, a partir de SEADE, disponível em: www.seade.gov.sp.br

Como podemos notar o PIB *per capita* acompanha, em certa medida, o estadual, porém se observamos o PIB bruto veremos que houve grande acréscimo no montante produzido pela cidade.

Tabela VII: PIB Bruto em Milhões de Reais

	Ano 1999	Ano 2000	Ano 2001	Ano 2002	Ano 2003	Ano 2004	Ano 2005	Ano 2006
Município de Boituva	282	254	316	390	437	453	580	647
Estado de São Paulo	340.28	370.81	400.629	438.148	494.813	546.606	726.984	802.551

Fonte: Elaboração Própria, a partir de SEADE, disponível em: www.seade.gov.sp.br

De modo geral a cidade Boituva já vinha apresentando crescimento e a chegada o GP potencializou esse processo. Outro exemplo na cidade é a explosão imobiliária com a abertura de loteamentos residenciais e também na questão do fomento para a construção civil, além da maior procura por imóveis na cidade, tanto para compra como para aluguel, o que em parte foi movimentado pela chegada de novos postos de trabalho gerados pelo grupo.

Outras empresas do mesmo e de outros grupos vieram para prestar serviços. Como por exemplo, a Cooperativa de Transporte de Boituva – COTRAB que nasceu da união dos caminhoneiros autônomos que prestavam serviço à cervejaria na cidade. Em entrevista (anexo V) o presidente da COTRAB, José Fonte conta que em 2009 havia 150 associados e além de prestar serviço à cervejaria também fazem fretes para outras empresas, porém se a cooperativa não transportar para a cervejaria ela fecha.

O transporte da produção da cervejaria que é passado para cooperativa é o volume de fretes que o Comando Diesel (anexo VI) não consegue atender. O comando é um que nasceu em Rondonópolis-MT em 2002 com o transporte de grãos e madeira e passou e veio com nova unidade em Boituva-SP para atendimento exclusivo ao GP, também existindo em Petrópolis para atendimentos das duas unidades do grupo no estado do Rio de Janeiro.

Outra empresa do GP é a Plastishow que elabora todo material de merchandising destinado à Cervejaria Petrópolis de artigos de plástico atender ainda todas as revendas, distribuidoras do grupo no Brasil.

Além dessas grandes empresas outras menores também estão prestando serviço à Petrópolis em Boituva. Em 2002 eram 120 colaboradores, em 2010 já são 1.150 diretos e 4.600 indiretos ligados a fábrica em Boituva.

Como síntese do impacto que a chegada do GP teve na cidade temos a fala do então Prefeito. “As pessoas que vem pra cá trabalhar no Grupo Petrópolis começam alugando apartamentos, mais depois acabam gostando da cidade, comprando uma residência e ficam por aqui mesmo, como o próprio hino da cidade canta “quem chegou ficou”.

Contudo esse crescimento se traduz em desenvolvimento? Essa questão já foi abordada anteriormente e nos auxilia agora na diferenciação de crescimento de desenvolvimento.

O crescimento econômico vem se fundando na preservação dos privilégios das elites que satisfazem seu afã de modernização; já o desenvolvimento se caracteriza pelo seu projeto social subjacente. Quando o projeto social prioriza a efetiva melhoria das condições de vida da população, o crescimento se metamorfoseia em desenvolvimento (FURTADO, 1974: 484)

Um dado que mostra que o município conseguiu fazer esse movimento de metamorfose é o Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM) criado pela Federação das Indústrias do Rio De Janeiro- FIRJAN, que mede não emprego e renda, mas dados como educação, saúde. O índice varia de 0 a 1, sendo que, quanto mais próximo de 1, maior será o nível de desenvolvimento da localidade, o que permite a comparação entre municípios ao longo do tempo.

Esse índice colocava, em 2005, a cidade de Boituva-SP como a 25ª melhor cidade do Brasil para se morar, segundo os critérios adotados pelo índice⁹³, já em 2006 a cidade salta para 16ª posição no ranking, e se mantém no ano seguinte como mostra o figura XI. Podemos perceber que o crescimento econômico da cidade também foi revertido em ganhos para a comunidade local, fazendo o processo de metamorfose do crescimento para o desenvolvimento.

Figura XV: Ranking das Melhores Cidades segundo -IFDM 2007

Índice FIRJAN de Desenvolvimento Municipal 2007		MUNICÍPIOS		IFDM	Emprego & Renda	Educação	Saúde	
		BRASIL			0,7478	0,7520	0,7083	0,7830
		Mediana dos Municípios			0,6182	0,3679	0,6945	0,7712
		Máximo dos Municípios			0,9349	0,9853	0,9931	1,0000
		Mínimo dos Municípios			0,3394	0,0446	0,3337	0,3410
Ranking IFDM		UF	MUNICÍPIOS	IFDM	Emprego & Renda	Educação	Saúde	
Nacional	Estadual							
1º	1º	SP	Araraquara	0,9349	0,9181	0,9497	0,9369	
2º	2º	SP	Indaiatuba	0,9297	0,9648	0,8856	0,9386	
3º	3º	SP	Vinhedo	0,9212	0,9051	0,9319	0,9266	
4º	4º	SP	Guaira	0,9191	0,9284	0,8857	0,9432	
5º	5º	SP	Jundiaí	0,9184	0,9804	0,8527	0,9222	
6º	6º	SP	Sertãozinho	0,9160	0,9838	0,8769	0,8874	
7º	7º	SP	Marília	0,9106	0,8740	0,9303	0,9274	
8º	8º	SP	Itupeva	0,9086	0,9260	0,8832	0,9167	
9º	9º	SP	Barueri	0,9083	0,9054	0,8661	0,9536	
10º	10º	SP	Jaguariúna	0,9081	0,8500	0,9544	0,9199	
11º	1º	RJ	Macaé	0,9038	0,9746	0,8357	0,9012	
12º	11º	SP	Matão	0,9030	0,8678	0,9059	0,9354	
13º	12º	SP	São Caetano do Sul	0,8994	0,8415	0,9201	0,9365	
14º	13º	SP	Itatiba	0,8975	0,8492	0,9104	0,9330	
15º	14º	SP	Santana de Parnaíba	0,8974	0,9270	0,8356	0,9295	
16º	15º	SP	Boituva	0,8970	0,9712	0,8148	0,9049	

Fonte: FIRJAN, disponível em www.firjan.com.br

Como podemos notar todo o crescimento mostrado por dados levou também a promover o desenvolvimento da cidade, mas de quem partiu esse desenvolvimento “de cima para baixo”? Nossos indícios caminham no sentido contrário, a articulação dos

⁹³ Variáveis que compõem o cálculo do Índice IFDM - **Emprego & Renda:** Geração de emprego formal; Estoque de emprego formal ;Salários médios do emprego formal. **Educação:** Taxa de matrícula na educação infantil; Taxa de abandono; Taxa de distorção idade série; Percentual de docentes com ensino superior; Média de horas aula diárias; Resultado do IDEB. **Saúde:** Número de consultas pré-natal; Óbitos por causas mal definidas; Óbitos infantis por causas evitáveis.

agentes local, empresa, governo e sociedade, “de baixo” fez que aparecessem o potencial do município e conseqüentemente o seu desenvolvimento se fez acontecer.

Contudo não é só de vantagens que a chegada do GP ao município é feita. Com a expansão da empresa alguns fatores ambientais foram deixados de lado, e os moradores vizinhos a fábrica reclamam deveras com a falta de água em suas residências e até seca de pequenos nascentes de água e tanques, como foi relatado na entrevista (anexo III) com o morador vizinho Adib Amaro em 28 de agosto de 2009. O criador de gado reclamou muito do processo de expansão física da empresa, diz que hoje não prejudica muito, e reconhece que é bom pra cidades, mas conta os detalhes dos prejuízos.

No começo, diz Adib, eles soltavam muita química, resíduos que matar muito peixes no seu tanque, que veio a secar com as constantes terraplanagens que eram feitas pela empresa, as quais durante a chuva carregavam muito terra para o tanque, nessa época o maior prejuízo foi que a “criação tava bebendo lama”. Relata ainda que umas pequenas nascentes chegaram a secar e a falta d’água era constante no bairro.

Diante de todos os problemas foi feita reclamação no IBAMA e a cervejaria corrigiu os problemas causados. Contudo essa ação de combate as conseqüências demonstra pouca preocupação com o meio ambiente, uma ação de expansão respeitando os limites ambientais poderia ser feita. Por fim emprestamos as palavras do próprio vizinho da empresa para finalizar “eles podiam ter uma relação melhor com os vizinhos”. Entendemos os vizinhos como toda a sociedade do município de Boituva.

Entendemos então, o salto positivo do GP em Boituva, com a ressalva da questão ambiental. O desenvolvimento da cidade foi promovido com as interações entre os agentes locais, empresa, porém a passagem ao desenvolvimento territorial com uma maior ação da sociedade civil ainda está por se construir.

6.2. Conclusões

Após extensa análise de toda conjuntura que envolve os grupos econômicos, o setor cervejeiro, as dinâmicas concorrenciais e territoriais chegamos à algumas conclusões expostas a seguir.

A primeira conclusão é que a visão regulacionista da transição do Fordismo à um Sistema Flexível de Produção fornece sustentada base teórica para entendermos a reestruturação produtiva no Brasil, com a mudanças ocorridas no seio das empresas e na sociedade como um todo, alterando o mercado de trabalho e as formas de produção.

Segundo, temos que o plano real como mecanismo de controle da inflação e estabilização econômica, forneceu grande ganho no poder de compra da população na metade da década de 1990, com isso o consumo de cerveja teve salto considerável o que puxou a produção nacional a um novo patamar que continuou com a tendência de crescimento ano após ano até se tornar o terceiro maior fabricante de cerveja do mundo.

Terceiro, o mercado de cerveja se constituiu em um oligopólio após intensivos processos de fusão aquisição, principalmente com a fusão entre Brahma e Antarctica em 1999, quando aí sim, o mercado se torna oligopolista. A fusão e aquisição com mercados internacionais, e as fusões internas concentraram ainda mais o mercado nacional.

Quarto e a possível hipótese desse trabalho é a idéia de que o GEN, apesar de ter sua base produtiva na nação, seu sistema de distribuição de produtos na nação, a publicidade, as marcas, entres outros, está ligado diretamente como o mercado internacional, com a importação de matérias primas não encontradas no Brasil como o lúpulo, além do mercado internacional estar em flerte com empresas transnacionais, por meio dos movimentos de Fusão/Aquisição.

Quinto e talvez mais importante conclusão esteja no fato de que a estrutura de mercado oligopolista fez com que as empresas buscassem territórios adaptáveis à forte concorrência, por outro lado foram os territórios que guiaram as empresas com seus ativos e recursos para sua fixação ativa. A água como ativo específico é fundamental nesse processo, e após a inserção territorial ativa a busca pelo desenvolvimento local esbarra nas questões ambientais e maior interação com os agentes locais.

De uma forma geral o trabalho procurou mostrar, através de diversas teorizações, tendo como base a TR, como que a realidade que encontramos hoje no mercado de cerveja no Brasil, e nos territórios, no caso específico de Boituva, veio a ser construída, passando por todos os pontos chaves dessa construção. E montando um quadro o máximo possível aproximado dessa realidade.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, Michel. **Regulacion y Crisis del Capitalismo**. Madrid: Siglo Veintiuno, 1979.
- ANDRADE, Manoel Correia de. **Uma geografia para o Século XXI**. Campinas: Papirus, 1994.
- ARRIGUI, Giovanni. **O Longo Século XX: Dinheiro, Poder e as Origens de Nosso Tempo**. São Paulo: Ed.Unesp, 1996.
- BAENINGER, Rosana. **Reestruturação urbana: algumas considerações sobre o debate atual**, in regiões e cidades no eixo da hidrovía tiête-paraná. Campinas: Núcleo de Estudos de População-NEPO/Unicamp, 2004.
- BECATTINI, Giacomo. O Distrito Marshalliano. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. (org's). **As Regiões Ganhadoras Distritos e Redes: Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica**. Oeiras: Celta, 1994.
- BELLO, Carlos Alberto. **Autonomia Frustrada: O CADE e o Poder Econômico**. São Paulo: Boitempo, 2005.
- BENKO, Georges. **Economia, Espaço e Globalização na Aurora do Século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.
- _____. **A recomposição dos espaços**. Revista Internacional de Desenvolvimento Local. v.1(2):7-12. março, 2001.
- BRUNO, Miguel Antonio Pinho. **Crescimento Econômico, Mudanças Estruturais e Distribuição. As Transformações do Regime de Acumulação no Brasil: Uma Análise Regulacionista**. (Tese Doutorado em Economia), UFRJ-IE, Rio de Janeiro, 2005.
- BOCCHI, João Ildebrando. **Crises Capitalistas e a Escola Francesa da Regulação**. Pesquisa & Debate, São Paulo, vol.11(1): 26-48, 2000.
- BONELLI, Regis **As Estratégias dos Grandes Grupos Industriais Brasileiros nos anos 90**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.
- BOYER, Robert, **Teoria da Regulação. Uma Análise Crítica**. São Paulo: Nobel, 1990.

- _____. Los Orígenes de la teoría de la regulación. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves. **Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos**. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC, 1997.
- _____. As Alternativas ao Fordismo, dos anos 80 ao século XXI. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. (org's). **As Regiões Ganadoras Distritos e Redes: Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica**. Oeiras: Celta, 1994.
- _____. Os modos de regulação na época do Capitalismo Globalizado: depois do *boom*, a crise? in FIORI, José Luís. *et al* (org.) **Globalização: o fato e o mito**. Rio de Janeiro: Ed. UERJ, 1998.
- BOYER, Robert, SAILLARD, Yves. (org's). **Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos**. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC, 1997.
- BRAUDEL, Fernand. **Civilização Material, Economia e Capitalismo Século XV – XVIII** Os Jogos da Troca. Lisboa: Teorema, 1979.
- _____. **A dinâmica do Capitalismo**. Lisboa: Teorema, 1986.
- CASTILHO, João. **Boituva-Águia da Castelo: "Capital do Para-quedismo"** Itu: Ottoni, 2007.
- CARLEIAL, Liana Maria da Frota. **Subdesenvolvimento globalizado: a resultante das escolhas da política econômica brasileira dos anos noventa**, FGV: IV Colóquio Latino-americano de Economia Política, novembro de 2004.
- _____. Reestruturação industrial, relação entre firma e mercado de trabalho: as evidências na indústria eletroeletrônica na Região Metropolitana de Curitiba. *in*: CARLEIAL, Liana Maria da Frota; VALLE, Rogério. **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil**. São Paulo: Hucitec-Abet, 1997.
- CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em Rede a Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- _____(org). **A Mundialização Financeira: Gênese, Custos e Riscos**. São Paulo: Xamã, 1998.
- _____(et alii). **Uma Nova Fase do Capitalismo?** São Paulo: Xamã, 2003.
- CORRÊA, Roberto Lobato. **Trajetórias Geográficas**. Rio de Janeiro; Bertrand Brasil, 1996.

- FERRARI, Vanessa. **O Mercado de Cervejas no Brasil**. (Dissertação de Mestrado em Economia). PUC-RS, Porto Alegre, 2008.
- FILGUEIRAS, Luiz. **A História do Plano Real**. São Paulo: Boitempo, 2000.
- FRANCO, Gustavo. **Plano Real – e outros ensaios**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1995.
- FURTADO, Celso. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- _____. **Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico – estrutural**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- _____. **Brasil: a construção interrompida**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- _____. **Metamorfoses do Capitalismo**. Discurso proferido no ato de sua titulação de Doutor Honoris Causa pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <http://www.redcelsofurtado.edu.mx>, acesso em: 22/06/09.
- GILLY, Jean-Pierre & TORRE, Àndre. Proximidad y Dinâmicas Territoriales. In: BOSCHERINI, Fabio & POMA, Lucio. **Território, Conocimiento y Competividad de Lãs Empresas: El rol de las Instituciones em el Espacio Global**. Madrid: Mino y Davilla.S/D.
- GONÇALVES, Reinaldo. **A Internacionalização da Produção: Uma Teoria Geral?** Revista de Economia Política. vol.4 (1). 1984.
- _____. **Grupos Econômicos: uma análise conceitual e teórica**. Revista Brasileira de Economia, vol. 45(4): 491-518, 1991.
- _____. A Empresa Transnacional. In: KUPFER, David. **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- GORZ, André. **Metamorfoses do trabalho: crítica da razão econômica**. São Paulo: Annablume, 2007.
- HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Loyola, 2001.
- HAESBAERT, Rogério. **O Território em Tempos de Globalização**. Revista GeoUERJ. vol.3 (5): 7-20, 1999.
- HOBBSAWM, Eric. **Era dos Extremos: O Breve Século XX, 1914-1991**. São Paulo: Companhia das Letras, 1995

- HOLLARD, Michel, Las formas de la competência. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves. **Teoría de la Regulación: Estado de los Conocimientos**. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC, 1997.
- HOUAISS, Antonio, **A Cerveja e seus Mistérios**. Rio de Janeiro: Salamandra, 1986.
- IANNI, Octavio. **Teorias da Globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- IRITAMI, Mara Akei; EZAKI, Sibebe. **As Águas Subterrâneas do Estado de São Paulo**. São Paulo: Secretaria do Meio Ambiente – SMA, 2008
- LABINI, Paolo Sylos. **Oligopólios e Progresso Técnico**, São Paulo: Abril Cultural (Coleção: Os Economistas), 1984.
- LEBORGNE, Danièle; LIPIETZ, Alain. Flexibilidade Ofensiva, Flexibilidade Defensiva, duas estratégias sociais na produção dos novos espaços econômicos. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. (org's). **As Regiões Ganadoras Distritos e Redes: Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica**, Celta: Oeiras, 1994.
- LEITE, Elenice. Reestruturação industrial, cadeias produtivas e qualificação. in: CARLEIAL, Liana Maria da Frota; VALLE, Rogério. **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil**. São Paulo: Hucitec-Abet, 1997.
- LEMONS, Mauro; SANTOS, Fabiana; CROCCO, Marco. Condicionantes Territoriais das Aglomerações Industriais sob Ambientes Periféricos. In: DINIZ, Clélio Campolina; LEMOS, Mauro Borges (org's). **Economia e Territórios**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005, p.171-208.
- LIPIETZ, Alain. **Audácia: uma alternativa para o século 21**. São Paulo: Nobel, 1991.
- _____. **Miragens e Milagres: Problemas da industrialização no Terceiro Mundo**. São Paulo: Nobel, 1988a.
- _____. **Reflexões sobre uma Fábula: Por um Estatuto Marxista dos Conceitos de Regulação e de Acumulação**. Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro, vol.3(1): 87-109, 1988b.
- _____. **O Capital de Seu Espaço**. São Paulo: Nobel, 1988c.
- _____. **Globalização, reestruturação produtiva e impacto intra-urbano**. Pólis, São Paulo, n.27: 11-16, 1996.
- LIPIETZ, Alain; LEBORGNE, Danièle. **O pós-fordismo e seu espaço**. Revista de Estudos Regionais e Urbanos – *Espaço & Debate*, vol.8(25): 12-29, 1988.

- MAILLAT, Denis. **Globalização, Meio Inovador e Sistemas Territoriais de Produção.** Revista Internacional de Desenvolvimento Local – Interações. vol.3(4): 9-16, 2002.
- MANTEGA, Guido. **Celso Furtado e o pensamento econômico Brasileiro.** Revista de economia política. Vol. 9 (4): 29-37, 1989.
- MANZAGOL, Claude. **Lógica do Espaço Industrial.** São Paulo: Difel, 1989.
- MARKUSEN, Ann R. **Profits Cycles, Oligopoly, and Regional Development.** Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1985.
- MARTINELLI, Flavia; SCHOENBERGER, Erica. Os Oligopólios estão de boa Saúde, Obrigado! Elementos de reflexão sobre a acumulação flexível. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. (org's). **As Regiões Ganhadoras Distritos e Redes: Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica,** Celta: Oeiras, 1994.
- MARTINS, José de Souza. **Conde Matarazzo, o Empresário e a Empresa.** São Paulo: Hucitec, 1976.
- MARTINS, Sílvio de Melo. **Como Fabricar Cerveja.** São Paulo: Ícone, 1991.
- NASCIMENTO, Cynthia Araujo. A Política de Concorrência no Brasil e o Novo Paradigma Regulatório. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, vol.3(5): 155-170, 1996.
- OFFE, Claus. **Capitalismo Desorganizado: Transformações Contemporâneas do Trabalho e da Política.** São Paulo: Brasiliense, 1989.
- OLIVEIRA FILHO, Francisco de. **Boituva de Ontem.** Boituva: Editora Municipal, 1986.
- PAMPLONA, João Batista. **Erguendo-se Pelos Próprios Cabelos: Auto-Emprego e Reestruturação Produtiva no Brasil.** São Paulo: Germinal/ FAPESP, 2001.
- PECQUEUR, Bernard. **Le Développement Local.** Paris: Syros, 2000.
- _____. **O Desenvolvimento Territorial: Uma Nova Abordagem dos Processos de Desenvolvimento para as Economias do Sul.** Raízes, Campina Grande, vol.24 (01 e 02): 10-22, 2005.
- PECQUER, Bernard & ZIMMERMANN, Jean-Benoît. Fundamentos de uma Economia da Proximidade In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. **As Regiões Ganhadoras Distritos e Redes: Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica,** Tradução: Antônio Gonçalves, Oeiras: Celta, 1994. p.77-101.

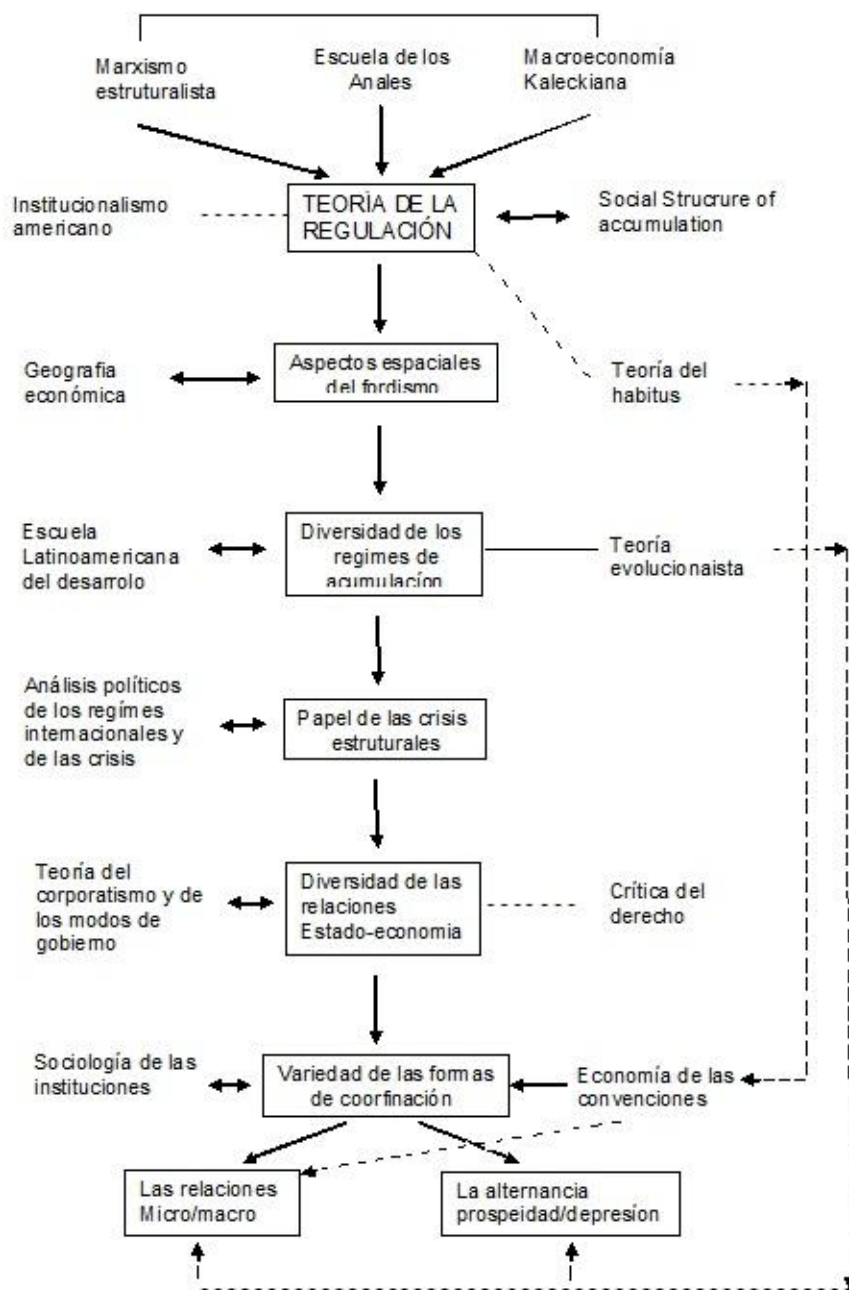
- PIORE, Michel & SABEL, Charles. **The Second Industrial Divide**: Possibilities for prosperity. Nova York: Basic Books, 1984.
- PIRES, Elson Luciano Silva. **Os Mercados de Trabalho nas Zonas de Integração Regional**: A Construção Inacabada da Re(gu)lação Salarial na União Européia. (Tese de Livre Docência em Economia), UNESP-IGCE, Rio Claro, 2002.
- _____. **As Lógicas Territoriais do Desenvolvimento**: diversidades e regulação. Revista Internacional de Desenvolvimento Local. Campo Grande, vol. 8(2): 155-163, 2007.
- PIRES, Elson Luciano; MÜLLER, Geraldo; VERDI, Adriana Renata. Instituições, Territórios e Desenvolvimento Local: Delineamento Preliminar dos Aspectos Teóricos e Morfológicos. **Geografia** – Associação de Geografia Teorética - Rio Claro, SP: v. 31, 2006, p.437-454.
- PRADO, Silvia Cristina. **A Influência do Varejo na Construção de Marcas**: Um Estudo no Setor Cervejeiro. (Dissertação de Mestrado em Economia) USP-FEA, São Paulo, 2007.
- POSSAS, Mario Luiz. **Estruturas de Mercado em Oligopólio**. São Paulo; Hucitec, 1980.
- QUEIROZ, Mauricio Vinhas. **Os Grupos Econômicos no Brasil**. Revista do Instituto de Ciências Sociais, vol.1(2), 1962.
- _____. **Grupos Econômicos e o Modelo Brasileiro**. (Tese de Doutorado em Ciências Sociais) USP-FFLCH, São Paulo, 1972.
- QUEIROZ, Maurício Vinhas de; EVANS, Peter. Um Delicado Equilíbrio; O Capital Internacional e o Local na Industrialização Brasileira. In: QUEIROZ, Maurício Vinhas de; EVANS, Peter; MANTEGA, Guido; SINGER, Paul. **Multinacionais**: Internacionalização da Crise. São Paulo: BRASILIENSE-CEBRAP, 1977.
- RALLET, Alain. **Economia da proximidade**: em direção a um balanço. Cadernos IPPUR/UFRJ. Rio de Janeiro, 16(2): 9-80, ago./dez. 2002.
- REINOLD, Mathias. **Microcervejarias Preparadas para Ocupar o Mercado**. Revista Bar&Restaurante, nº27, 2003.
- ROCHA, Gerônimo (org). **Mapa de Águas Subterrâneas do Estado de São Paulo: Escala 1:1.000.000**. São Paulo: DAEE – Departamento de Águas e Energia Elétrica; IG – Instituto Geológico; IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo; CPRM – Serviço Geológico do Brasil, 2005

- RODRIGUES, Rute Imanishi. **Empresas Estrangeiras e Fusões e Aquisições: Os Casos dos Ramos de Autopeças e de Alimentação/Bebidas em Meados dos Anos 90.** IPEA, (texto para discussão nº 622), Brasília, 1999
- SAES, Flávio de Azevedo Marques; **As Ferrovias de São Paulo:** Paulista, Mogiana e Sorocabana (1870- 1940). (Dissertação de Mestrado em História), USP, São Paulo; 1974.
- SALM, Claudio; SABOIA, João; CARVALHO, Paulo. Produtividade na indústria brasileira: uma contribuição ao debate. *in:* CARLEIAL, Liana Maria da Frota; VALLE, Rogério. **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil.** São Paulo: Hucitec-Abet, 1997.
- SANTOS, Sergio de Paula. **Os Primórdios da Cerveja no Brasil.** Cotia: Ateliê, 2004.
- SANTOS, Milton. **Por uma outra Globalização:** Do pensamento único à consciência universal. Rio de Janeiro: Record, 2000.
- SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura (org's). **Território, Territórios:** Ensaios sobre o Ordenamento Territorial. Rio de Janeiro: Lamparina, 2007.
- _____. **O Brasil. Território e Sociedade no Início do Século XXI.** Rio de Janeiro: Record, 2001.
- SEIXAS, Renato Nunes de Lima. **Diferenciação de Produtos e Concentração: Um Estudo sobre a Indústria Cervejeira no Brasil.** (Dissertação de Mestrado em Economia), UNICAMP-IE, Campinas, 2002.
- SEMENICHIN, Rodrigo. **A Expansão da Indústria de Cerveja no Brasil: A Companhia Antarctica Paulista (1891-1920).** (Trabalho de Conclusão de Curso), Ciências Econômicas, Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2001.
- SEVCENKO, Nicolau. **A Corrida para o Século XXI:** no loop da Montanha-Russa. Companhia das Letras, 2001.
- SICSÚ, João. **A transição do modelo de política econômica:** uma transição do plano A para o plano A+. Correio da Cidadania, 28, de Junho, 2003.
- SLEMER, Octavio. **Os Prazeres da Cerveja.** São Paulo ; Makron Books, 1995.
- SOJA, Edward. **Geografias Pós-modernas:** A Reafirmação do Espaço na Teoria Social. Rio de Janeiro : Zahar, 1993.

- SUZIGAN, Wilson **Indústria brasileira: Origem e Desenvolvimento.** São Paulo: Brasiliense, 1975.
- THÉRET, Bruno. A Teoria da Regulação e as Transformações Contemporâneas do Sistema Internacional dos Estados e da Economia Mundial. In: THÉRET, Bruno; BRAGA, José Carlos de Souza (org's.). **Regulação Econômica e Globalização.** Campinas: UNICAMP, IE, 1998.
- TORRE, Àndre. **Desenvolvimento Local e Relações de Proximidade: Conceitos e Questões.** Revista Internacional de Desenvolvimento Local – Interações. vol.4(7): 27-39, 2003.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio. **Desenvolvimento Local:** novas dinâmicas na acumulação e regulação do capital. Ensaio FEE, Porto Alegre, (16)1: 221-241, 1995.
- VEIGA, José Eli da. **A Face Territorial do Desenvolvimento.** Revista Internacional de Desenvolvimento Local – Interações. Vol. 3, Nº 5, p. 5-19, Set. 2002.
- VELTZ, Pierre. **Mundialización, Ciudades y Territorios:** La Economía de Archipiélago. Barcelona: Ariel, 1998.
- VERDI, Adriana Renata. **Grupos Econômicos Globais e Territórios Locais:** Alcatel e Renault no Brasil. (Tese de Doutorado em Geografia) USP-FFLCH, São Paulo, 2002
- ZONINSEIN, Jonas. **Valor, Concorrência e Concentração.** Revista de Economia Política. vol.6 (3) : 35-57, 1986.
- WACHTEL, Howard. **Os Mandarins do Dinheiro.** Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1988.

8. ANEXOS

Anexo I: Genealogia e Fontes de Inspiração da Teoria da Regulação



Fonte: BOYER, SAILLARD, 1997, p.24

Anexo II: Descrição da Classificação CNAE

CNAE 1.0

Descrição do Grupo CNAE/ 95 (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) - Segundo o IBGE, Utilizado neste Trabalho.

Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/concla/>>

Hierarquia

Seção: D - INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO

Divisão: 15 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS E BEBIDAS

Grupo: 159 - FABRICAÇÃO DE BEBIDAS

Classe: 1593-8 – FABRICAÇÃO DE MALTE, CERVEJAS E CHOPES.

Esta classe compreende:

- A fabricação de malte, inclusive malte uísque;
- A fabricação de cervejas e chopes.

Anexo III: Entrevista com Morador Local

28/07/2009 - Entrevista com Adib Amaro, morador vizinho da Cervejaria Petrópolis.

Quais foram as conseqüências da instalação e expansão da cervejaria na redondeza da fábrica, onde o senhor mora?

Ali no começo eles estavam soltando, química, os resíduos, a deus e a dará. Depois foi feito reclamação no IBAMA, aí soltaram pro lado de lá e encanaram pra lado de cá, desviram, tinha muitos peixes e morreu tudo, acabo, acabo, e quando fizeram terraplanagem aquela terra descia tudo no meu terreno, inclusive o tanque seco, acabo tudo a água, aí foi exigido deles e eles fizeram de novo o tanque, mas fico muito tempo aquilo seco, quase por um ano, e a criação acabou bebendo lama. Agora pra nós não ta prejudicando muito, já prejuízo bastante, hoje quem sofre é o vizinho de cima, com a água que desce ali, pra gente já ta tudo normal. Sabe o que acontece lá, lá é tudo asfalto, então a chuva que cai desce tudo nos vizinho, no meu terreno e nos dos outros, mas eles fizeram um serviço bem feito ali que deixa as coisas melhores. A cervejaria tem um tanque lá também que tava errado e nós fizemos que arrumasse porque daquele jeito não dava pra fica, aí eles consertaram lá. Tinha até duas nascente boa ali, depois que eles compraram e expandiram essas nascente sumiu, começo a cava muito e acabou, tem época que elas volta a correr, mas na maioria do ano elas ficam seca. Acontece que ta trazendo progresso pra cidade, emprego, imposto, mas eles podiam ter uma relação melhor com os vizinhos.

Anexo IV: Entrevista com o então Prefeito da Cidade de Boituva-SP

21/07/2009 - Entrevista com Edson Marcusso, prefeito da cidade de Boituva entre 1997 a 2004, e que recebeu a cervejaria em 1999.

Como foi o primeiro contato entre a cervejaria e a cidade, como nasceu essa relação? De que forma o município foi afetado pela chegada desse grupo?

Na verdade quando o grupo da cervejaria Petrópolis comprou a cervejaria Boituva, depois chamada de cervejaria São Paulo, e nos não sabíamos quem havia comprado ali, sabíamos que um grupo novo havia comprado, e o primeiro contato foi o gerente da época, não me lembro o seu nome, era um japonês, eram dois que vieram e fizeram o contato, e não informaram quem era os verdadeiros proprietários, alguns meses depois, ainda em 1999, eu fui procurado pelo Agostinho, que era e é até hoje gerente geral da empresa, que me apresentou um projeto de expansão. Houve uma reunião da prefeitura onde foi apresentado esse projeto porque a cervejaria tinha na época uma capacidade produtiva muito pequena, sendo praticamente uma cervejaria artesanal, familiar, e ele nos disse que a intenção era a de transformar essa empresa em uma das grandes cervejarias do Brasil, se não a maior. É um projeto audacioso, que levaria a ser, seguramente e pelo menos, a maior do Estado. E também nos colocou os problemas que existiam, sendo que o maior problema era a garantia de quantidade de água para a implementação de tal projeto de expansão. Eles obviamente tinham estudos sabiam da capacidade naquele momento, no entanto eles precisavam de apoio do município para ter acesso às áreas que poderiam estar disponíveis para a prospecção de água. Então ele nos disse que precisava de garantia de no mínimo 100.000 m³ de vazão, Mas eles tinham dentro das instalações apenas 25.000 m³, ou seja, ¼ do esperado. Então eu lembro que eu peguei uma foto aérea do município e disse pra ele que a empresa faria as análises dos estudos prévios porque a prefeitura não tinha estrutura pra fazer isso. Então a empresa nos diz onde tem água dentro do espaço do município que a prefeitura viabilizaria essas áreas pra vocês, ou seja, nós vamos lá comprar a área, desapropriar a área, vamos conversar com o proprietário, enfim, de qualquer maneira vamos possibilitar que vocês tenham acesso à essa área. E assim foi feito. Após a realização dos estudos, eles nos apontaram 6 áreas dentro do município, sendo que eram 4 de propriedades da prefeitura e 2 de terrenos particulares, com 1 deles sendo de propriedade da faculdade (Faculdades Integradas de Boituva - FIB), que hoje já é propriedade do Grupo Petrópolis. Nós viabilizamos então essas áreas para que eles pudessem fazer as prospecções, quando nossa surpresa que não só atingiu os cem mil metros cúbicos e sim cento e cinquenta mil metros cúbicos, o que garantiu matéria-prima fundamental, porque se não tivesse esse recurso, não teria como investir na produção. Isso garantiu que eles pudessem investir e a partir daí a empresa está constantemente em obras, o que já faz dez anos, resultando num crescimento que não tem parada nem um dia e nem uma hora. Os números podem provar isso. Nesse contexto houve uma parceria ideal com o poder público e a iniciativa privada, o que visava o atendimento básico das necessidades da empresa, que em segundo momento se transforma em riqueza para o município (empregos, impostos), que por sua vez geram melhorias nos atendimentos públicos oferecidos à população.

Eles encontraram aqui respostas às suas necessidades. Se não houvesse ressonância do município, eles também não teriam condições de se desenvolverem. Outro fator

importante é que eles não precisavam apenas da matéria-prima água, mas também mão-de-obra, coisa que a nossa região é rica nesse sentido. Foi oferecido também cursos nas escolas técnicas profissionalizantes. Temos aqui o Ceteb e o Senai que formam mão-de-obra direcionada à produção industrial, além de infra-estrutura de transporte. Nesse sentido conseguimos o recapamento da estrada Batista Fovoretti, onde está instalada a fábrica de cerveja e também da SP 129, com implantação de trevo e acostamento. Inclusive o governador Geraldo Alckmin esteve aqui na época e presenciou a finalização das obras da rodovia SP 129 devido ao grande número de veículos que passariam a utilizar essas vias para o escoamento da produção.

Houve um impacto muito grande na cidade em termos imobiliários e na questão do fomento para a construção civil, com vinda de loteamentos e construção de novas moradias para fazer frente às pessoas que vieram morar na cidade. Essa explosão urbana não se deve somente a vinda da cervejaria, apesar o principal motivo. Outras empresas do mesmo e de outros grupos vieram para prestar serviços, como por exemplo, a Cootrab e o Comando Diesel, que são empresas de transporte que possuem grande número de carretas instaladas no município. Outra empresa da grupo é a Plastishow que elabora artigos de plástico. Toda essa atração de pessoas e serviços para a cidade movimenta a cidade como um todo, muitas pequenas empresas aqui da cidade cresceram muito com a cervejaria, fazendo a propaganda em *outdoor*, toldos, panfletos, banners, empresas que estão concentradas nos três distritos industriais que criamos aqui na cidade. As pessoas que vem pra cá trabalhar no Grupo Petrópolis começam alugando apartamentos, mais depois acabam gostando da cidade, comprando uma residência e ficam por aqui mesmo.

A vinda da cervejaria modificou a estrutura da cidade, porém a vantagem da cidade é que, mesmo antes da Petrópolis, o município já tinha um caráter industrial. Boituva já tinha mais de 100 indústrias, portanto não foi uma empresa que passou do rural para o industrial, nos já éramos uma cidade industrial e a cervejaria potencializou, por exemplo, aqui o primeiro grande grupo foi na área de eletrodomésticos, temos mais 20 empresas nesse ramo, a mais de 30 anos na cidade, empresas vindas da Alemanha, e aí trouxeram pessoas novas e o processo de industrialização da cidade expandiu e muito, nos anos 90 com a criação dos distritos industriais e a doação de terrenos e fez com que viessem seguramente uma proporção de 10 novas empresas por ano na cidade. E hoje Boituva apresenta uma grande diversidade de atividades, com forte oferta de empregos.

Anexo V: Questionário Aberto com representante da COTRAB em 24/10/2009.

Cooperativa de Transporte de Boituva – COTRAB

José Marcos Fontes (Presidente)

1- Fundação:

R: Ano de 2007

2- Como foi o início da cooperativa?

R: Começamos com 8 associados e hoje já possuímos 150, sendo 90% boituenses.

3- Qual é o foco do transporte?

R: Transportamos entre 10% e 15% da produção da cervejaria em Boituva, esse valor é passado pelo comando diesel que não consegue atender todos os pedidos da cervejaria.

4- Presta serviço para outras atividades?

R: Sim, como por exemplo, o frigorífico Zanquetta.

5- Qual o grau de dependência da cooperativa em relação ao comando?

R: Muito forte se o comando diesel não passar mais fretes pra nós a cooperativa acaba.

Anexo VI: Questionário fechado com representante do Comando Diesel

Comando Diesel

Daniele Thome (Assistente Financeira)

1- Como Surgiu A Empresa? Ela Veio Para Atender A Demanda Da Cervejaria Petrópolis?

R: A empresa surgiu em 2002/2003 na cidade de Rondonópolis-MT, com a grande demanda no transporte de cerveja do grupo Petrópolis foi então montada uma empresa aqui na cidade de Boituva. Mas de inicio não se transportava cerveja em Rondonópolis a frota apenas transportava grão e madeira pra outras empresas daquela região. Aqui em Boituva o surgimento foi exclusivo para atender o grupo Petrópolis, como também ocorreu em Petrópolis no Rio.

2- Qual Ano De Fundação da unidade de Boituva?

R: Em Boituva no ano de 2005

3- Quantos Caminhões Têm a Frota?

R: hoje temos uma frota de 163 veículos.

4- Qual A Maioria Da Naturalidade Dos Caminhoneiros? São Mais De Boituva, Ou De Outras Cidades? Quais Na Maioria?

R: A maioria é do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul

5- Qual A Relação Que O Comando Diesel Tem Com As Distribuidoras? É O Transporte Da Cervejaria Para As Distribuidoras, E Elas Vendas Para Os Pontos De Venda?

R: Exato, nós apenas transportamos para as revendas, a compra e venda do produto é de responsabilidade da mesma.

6- Qual São Os Principais Destinos? Quantos Fretes Saem Por Dia?

R: Estado se São Paulo, Rio de Janeiro e Mato Grosso. Em média 30 a 40 Fretes/Dia.

7- A Empresa Faz Serviços Fora Da Cervejaria Petrópolis? Se Sim Qual (Ais)?

R: Sim, Alguns Fretes de grãos e madeira.

8- Qual A Média Das Caixas De Cerveja Nos Caminhões?

R: 1274 Caixas de garrafa e 6864 fardos de Latas