



Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais

ISSN: 1517-4115

revista@anpur.org.br

Associação Nacional de Pós Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional

Piquet, Rosélia; de Oliveira, Elzira Lúcia
EMPRESAS E EMPRESÁRIOS DO NORTE FLUMINENSE. UMA ANÁLISE
QUALITATIVA

Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais, vol. 7, núm. 1, mayo, 2005, pp. 111-123

Associação Nacional de Pós Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional
Recife, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=513951699007>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

EMPRESAS E EMPRESÁRIOS DO NORTE FLUMINENSE

UMA ANÁLISE QUALITATIVA¹

ROSÉLIA PIQUET
ELZIRA LÚCIA DE OLIVEIRA

RESUMO *O texto apresenta os resultados da pesquisa "Empresas e empresários do Norte Fluminense", região localizada ao norte do Estado do Rio de Janeiro, hoje responsável por 80% da produção de petróleo e de 42% do gás brasileiros. No início das atividades petrolíferas na região, as empresas locais não apresentavam condições de suprir as demandas do setor nem mesmo nas tarefas mais simples. Após três décadas, o quadro empresarial local mudou, embora pouco ainda se conheça desse novo perfil. O objetivo da pesquisa foi então o de definir o perfil empresarial regional e analisar como as empresas interagem com a região. O texto tem como base o resultado das entrevistas obtidas com empresários e diretores, em pesquisa de campo desenvolvida na região.*

PALAVRAS - CHAVE *Petróleo; cadeia produtiva do petróleo; Norte Fluminense; empresas regionais; perfil regional.*

INTRODUÇÃO

Atualmente, 80% da produção de petróleo e 42% do gás brasileiros são extraídos da plataforma continental de Bacia de Campos. A mudança do eixo econômico regional que passou de uma base agroindustrial açucareira, calcada em práticas administrativas retrógradas, para um segmento do setor extrativo mineral de práticas empresariais modernas – o petróleo – provocou profundas alterações nas dinâmicas econômica e social e na organização territorial da região. Nela passam a conviver empresas altamente especializadas, tecnologicamente sofisticadas e atuantes em segmentos industriais de estrutura transnacional, lado a lado com empresas locais que pouco ou nada têm em comum com o competitivo mundo do petróleo.

Trata-se, portanto, de um dos pontos do território brasileiro em que as relações entre as escalas global e a local se dão face a face. Se no início “tudo” vinha de fora, pois as atividades petrolíferas pouco poderiam contar com as empresas locais para seu atendimento mesmo nas tarefas mais simples, após três décadas o quadro empresarial da região mudou, embora ainda sejam escassas as análises a ele referidas.²

Assim, o texto apresenta os resultados de pesquisa qualitativa que teve como objetivo avaliar o comportamento de empresários e dirigentes que atuam no Norte Fluminense diante dos novos desafios que se colocam ao desenvolvimento regional na era da globalização e após os processos de reestruturação industrial ocorridos no país e na região.

A pesquisa de campo elaborada teve como propósito traçar o perfil das empresas da região segundo a percepção dos próprios empresários, sem utilizar nenhuma tipologia previamente definida. Desse modo, os entrevistados, por meio de suas respostas, traçaram o “auto-retrato” das empresas regionais. Diante da necessidade de as entrevistas serem rea-

¹ Os resultados apresentados neste texto fazem parte de pesquisa mais ampla, que contou com o apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq.

² Nos anos 1970, é descoberto petróleo na plataforma continental da Bacia de Campos, e a Petrobras elege, por razões logísticas, a cidade de Macaé como sua base de operações, embora Campos dos Goytacazes fosse a principal cidade da região. Com a confirmação da existência de reservas economicamente viáveis e em grande volume de óleo, as atividades da Petrobras logo se ampliam e a base operacional de Macaé – designada Unidade de Negócios da Bacia de Campos (UNBC) – se torna a maior unidade da empresa em todo o país.

lizadas com proprietários ou, no caso das multinacionais, com o principal executivo, o levantamento de campo não poderia ser realizado por pesquisadores inexperientes, optando-se por pesquisa de campo qualitativa efetuada pela coordenadora da equipe.

Foram percorridas empresas localizadas em Campos dos Goytacazes, por ser o município de maior população e maior número de postos de trabalho, polarizando a região em termos de serviços especializados; em Macaé, por sediar a Unidade de Negócios da Bacia de Campos da Petrobras, concentrando as atividades diretamente relacionadas ao setor petrolífero na região; em Quissamã, por se tratar de município criado após 1990 em razão das atividades do petróleo e que se torna detentor da mais alta parcela de *royalties per capita* do país; e em São João da Barra, município que vem perdendo território e população, distanciando-se crescentemente da nova dinâmica regional.³

3 Para localização da área estudada, ver mapa no Anexo 1.

Para a seleção da amostra recorreu-se à Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) – representação norte-fluminense que forneceu lista das empresas e ela associadas, contendo endereço completo, número de empregados, setor de atuação e nome do principal diretor. Utilizamos uma amostra de tipo bola-de-neve (*snow ball*) em que a primeira empresa pesquisada foi sorteada a partir da listagem fornecida, sendo solicitado ao final da entrevista (ver Anexo 2) a indicação de cinco empresas de destaque na região. Esse procedimento foi repetido nas demais empresas, e dentre as cinco empresas indicadas por cada empresário eram selecionadas aleatoriamente duas a serem percorridas. Em caso de recusa, a empresa era substituída.

Propositalmente, a definição sobre “empresa de destaque” foi deixada em aberto, cabendo ao entrevistado indicar por que a citou: boa administração, tradicional, grande empregadora de mão-de-obra, atuante na defesa dos interesses regionais, outras. Como se verifica no “Roteiro de entrevistas” (Anexo 2), as questões foram agrupadas de modo a permitir identificar as características básicas da empresa e as relações mantidas com os governos municipais e com a Organização dos Municípios Produtores de Petróleo e Gás da Bacia de Campos (Ompetro).

O tipo de amostra utilizada não permite inferências com relação ao universo das empresas do Norte Fluminense. Permite, contudo, que se tenha uma primeira aproximação sobre o comportamento do empresariado da região, questão evidentemente complexa que requer continuados e mais aprofundados estudos.

Antes da apresentação dos resultados da pesquisa, torna-se oportuna uma breve síntese sobre os desafios enfrentados no país para a implantação do setor petrolífero em bases nacionais, de modo a se constituir em contraponto com a análise efetuada para a região.

UMA SÍNTESE SOBRE A CADEIA PRODUTIVA DO PETRÓLEO E O QUADRO BRASILEIRO DO SETOR

Convencionalmente, a indústria do petróleo é dividida em dois segmentos: *upstream* ou montante e *downstream* ou jusante. O primeiro inclui as fases de exploração, desenvolvimento e produção; o segundo compreende transporte, refino e distribuição.⁴ Tratando-se de atividades complexas e de risco, as diversas etapas são desenvolvidas por empresas de porte diversificado que operam em estruturas de mercado diferenciadas. Nesse competitivo mundo empresarial, o papel central é exercido pelas chamadas petroleiras (*oil company*), que constituem um poderoso, seletivo e pequeno grupo de empresas, tais como Shell, Texaco e Petrobras. Essas empresas detêm o capital e contratam serviços como os

4 Em algumas análises, como o segmento de transporte é bastante complexo, implicando a utilização de frotas de navios, grandes redes de dutos e sistema de tancagem, essa etapa da cadeia produtiva é chamada de *midstream*.

de sísmica, perfuração e produção, de outras altamente especializadas, que por sua vez também operam em oligopólios internacionais, onde atuam pouco mais de duas empresas em todo o mundo, para cada uma das atividades em que se desdobram as etapas anteriormente citadas, dado o nível de sofisticação tecnológica exigido.

As oportunidades de as pequenas e médias empresas participarem desse mundo tecnologicamente complexo também existem, por tratar-se de uma miríade de produtos e serviços demandados, que vão desde equipamentos e peças de alta tecnologia até as de confecção relativamente simples, passando por serviços de baixa qualificação e por aqueles de difícil importação. Desse modo, geralmente ocorre uma divisão de mercado em que as tarefas mais sofisticadas e mais rentáveis permanecem nas mãos das empresas transnacionais enquanto os serviços e equipamentos de baixo conteúdo tecnológico são encomendados a empresas menores, de âmbito local.

Nas fases de prospecção e desenvolvimento da produção – quando os poços produtores são perfurados e as plataformas e demais equipamentos instalados –, é que se concentra o percentual mais significativo de investimentos da indústria. A escala e a especificidade dos materiais e serviços necessários são tantas que raros países podem oferecer, competitivamente, 100% dos bens e serviços, sendo possível classificar em quatro categorias essa oferta:

1. Países com pequena produção de petróleo e fraca participação de fornecedores locais, sendo exemplos a Bolívia e o Equador.
2. Países com grande produção de petróleo e fraca participação de fornecedores locais, como Nigéria, Venezuela e alguns países da Opep.
3. Países com pequena produção de petróleo e grandes fornecedores internacionais, como França e Itália.
4. Países com grande produção de petróleo e grande participação de fornecedores locais, incluídos nesse caso os Estados Unidos, a Noruega, a Inglaterra e o Brasil.

Naqueles em que a capacitação dos fornecedores é considerada alta, a participação local nos projetos fica em torno de 70%, enquanto no Brasil, após cinco rodadas de licitações, os valores médios foram de 43% na fase de exploração e 51% na etapa de desenvolvimento.⁵ Esse desempenho se deve ao fato de que, em nosso país, a produção de petróleo só vem a ocorrer de forma significativa em meados do século passado, quando já se dispunha de um parque industrial de grande porte e diversificado, com elevado consumo de combustíveis.

Além dessa característica, as condições internas da exploração desse recurso não-renovável se processam de modo particular. As reservas são consideradas de propriedade da nação e é constituída uma empresa estatal – a Petróleo Brasileiro SA – Petrobras, que passa a deter o monopólio das fases de prospecção e produção. Das reservas de petróleo e gás natural do país, 10% encontram-se em terra e 90% no mar (e cerca de 85% dessas localizadas no litoral do Estado do Rio de Janeiro). Dadas as dificuldades de importar conhecimentos técnicos que viabilizassem a exploração na plataforma continental marítima, a Petrobras se torna detentora de especializado saber técnico nessa área de alta qualificação.

Segundo Caetano Filho (2003, p.47), o procedimento de adotar para uma bacia o nome de uma cidade próxima ou acidente geográfico é internacionalmente seguido e regido pelo Código de Nomenclatura Estratigráfica, sendo a Bacia de Campos assim denominada em razão de sua proximidade com a cidade de Campos dos Goytacazes. A área

5 A classificação apresentada e os dados citados encontram-se no Boletim ANP, n.23, de agosto/outubro de 2003.

estratigráfica dessa bacia tem cerca de cem mil quilômetros quadrados e se estende do Espírito Santo até Cabo Frio, no litoral norte do Estado do Rio de Janeiro. Os primeiros trabalhos exploratórios nela praticados pela Petrobras ocorreram no final da década de 1950, em terra, pois a pesquisa exploratória em mar aberto somente ocorre no início da década de 1960. Caetano Filho (2003, p.51) destaca que nos anos 1970 a tecnologia exploratória já permitia efetuar levantamento em águas de profundidade de até 200 m – naquela época consideradas “águas profundas” – e no ano de 1974, o poço pioneiro 1-RJS-9A, situado em profundidade de 100 metros, viria a produzir em vazões comerciais e, assim, se constituir no descobridor de petróleo na Bacia de Campos. A produção comercial propriamente dita só viria a ocorrer três anos depois, em 1977.

Desde então, a pesquisa nacional tem garantido a exploração contínua do reservatório da Bacia de Campos e hoje a definição de “águas profundas” é outra, pois o avanço tecnológico permitiu que na década de 1980 a Petrobras descobrisse em águas de profundidades superiores a 400 m poços gigantes, como os de Albacora, Marlim e Barracuda, e, anos depois, pudesse enfrentar o desafio de produzir em profundidades superiores a 2.000 m. Por intermédio de seu centro de pesquisa tecnológica – Cenpes – e em colaboração com universidades e empresas de consultoria em engenharia, a Petrobras criou forte competência em pesquisa aplicada e em engenharia básica, viabilizando seus próprios sistemas de produção *offshore* (Caetano Filho, 2003, p.53).

Não se restringiram a questões exclusivamente de domínio tecnológico os desafios para o desenvolvimento do setor petrolífero no país. Nos tempos “heróicos” das décadas de 1950 e 1960, quase todos os materiais, equipamentos, serviços e recursos humanos especializados provinham do exterior. Tratando-se de setor sujeito a instabilidades no cenário político internacional, a busca de capacitação nacional revelava-se uma questão estratégica, além de garantir ganhos substanciais em relação a renda e criação de empregos especializados no mercado interno.

A Petrobras inicia então um plano de *nacionalização* compondo progressivamente, por meio de parcerias com empresas nacionais e estrangeiras, o desenvolvimento de um parque industrial no país voltado para o setor. Investe na capacitação empresarial de serviços especializados, na formação de pessoal e no desenvolvimento tecnológico. Forma-se então uma extensa rede de fornecedores de bens e serviços, constituída de fabricantes de materiais e equipamentos, companhias de construção civil e montagem industrial, estaleiros, firmas de projetos e engenharia, de logística e de infra-estrutura, assim como centros de pesquisa capazes de adaptar e desenvolver tecnologias de processo e de produto. Enquanto nos anos 1950 os índices de compras no país eram de apenas 10%, no final dos anos 1980 atingem em média 60%.⁶

A conjuntura de estagnação dos anos 1980 e, principalmente, o processo de abertura que teve início nos anos 1990 provocam mudanças radicais na tendência anterior. São numerosas as razões dessa mudança, que vão desde as limitações econômico-financeiras então impostas às empresas estatais, passam pelas exigências dos contratos de financiamento externos e pela falta de capacitação técnica e gerencial dos principais estaleiros nacionais, como também pela legislação tributária brasileira que dispensava desigual tratamento entre o produto nacional e as importações. Em consequência, das quinze plataformas de produção flutuante adquiridas pela Petrobras entre 1994 e 1998, somente três foram construídas no Brasil com investimentos da ordem de US\$ 600 milhões, enquanto as doze que foram encomendadas a estaleiros no exterior representaram investimentos totais de US\$ 2,3 bilhões.⁷

6 Com a abertura comercial, em 1990, esse percentual declina para só voltar a crescer em anos recentes. Para maiores informações, ver Rappel (2003, p.96).

7 Segundo Rappel (2003, p.102), “a legislação tributária brasileira apresentava uma brecha que facilitava a importação de equipamentos adquiridos pela Petrobras no exterior sob o regime da admissão temporária, que consiste na suspensão dos tributos normalmente incidentes sobre bens temporários. Embora originalmente o prazo de permanência fosse limitado a 12 meses, passou-se a estendê-lo para o tempo total do projeto e no caso da admissão temporária de uma plataforma *offshore*, o prazo de permanência poderia ultrapassar vinte anos”.

Para fazer frente a esse quadro, em 1998 é criado o “Compete Brasil”, um movimento reivindicatório integrado pelas associações de classe dos principais fornecedores de bens e serviços para a Petrobras. Simultaneamente, a Agência Nacional do Petróleo (ANP), na qualidade de órgão regulador do setor após a quebra do monopólio estatal, ocorrida em 1997, passou a exigir que as concessionárias de áreas para exploração e produção dessem igualdade de tratamento aos fornecedores locais em todos os seus projetos no Brasil. A confluência dessas duas iniciativas levou, em 1999, à criação da Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip), para atuar como fórum permanente de mobilização dos principais atores do negócio do petróleo e gás no Brasil. A partir de 2001, a Onip passa a sediar o Comitê Brasileiro ABNT/CB-50 que, na qualidade de membro da International Organization for Standardization (Isso), possibilitou que a indústria brasileira se fizesse representar nos fóruns internacionais do setor (Rappel, 2003, p.107).

Desde então a Onip vem promovendo o parque brasileiro fabricante de materiais, equipamentos e prestação de serviços para petróleo e gás, hoje constituído por cerca de dois mil fornecedores diretos, de porte médio e grande, e mais de trinta mil subfornecedores indiretos, cuja maior parte são pequenas e médias empresas, e cerca de 70% localizam-se no eixo Rio de Janeiro-São Paulo (ibidem, p.113).

O setor petrolífero vem se destacando na economia brasileira como responsável pelo maior montante de investimentos ao longo da década, prevendo-se aplicações totais da ordem de US\$ 100 bilhões, das quais cerca de dois terços de responsabilidade da Petrobras. Os subsetores que deverão contar com maiores aportes são: prospecção sísmica, perfuração de poços, fabricação e montagem de plataformas *offshore*, construção de bases portuárias de apoio logístico à produção no mar e expansão das redes de dutovias para óleo, gás e derivados.⁸

Para garantir uma participação efetiva nesse promissor e competitivo mundo, as empresas brasileiras, além de competir com fornecedores estrangeiros altamente capacitados e com ampla experiência no comércio internacional, enfrentam o desconhecimento (ou a má vontade) por parte das grandes empresas multinacionais da real capacidade industrial instalada no país. O cenário torna-se ainda mais adverso quando se têm presente as novas práticas comerciais, como a adoção do *global sourcing*, quando o grupo multinacional seleciona poucos fornecedores globais de quem adquirir, com exclusividade, os principais produtos utilizados pelos diversos membros do grupo, independentemente do país onde se situam.

Se no plano nacional o quadro é de desafios e de competição nem sempre em bases igualitárias, como apresentado anteriormente, na região da Bacia de Campos a maior mudança ocorrida ainda nos anos 1970 resultou, sem dúvida, da instalação de centenas de empresas prestadoras de serviços à Petrobras, de padrão produtivo intensivo em capital e em tecnologia, que passam a definir uma nova paisagem econômica regional. A partir de 1997, com a chamada “lei do petróleo”, que determinou o fim do monopólio estatal, o quadro regional mais uma vez muda, pois deslocam-se para a região novas petroleiras que, ao lado da Petrobras, operam diretamente a produção *offshore*. O município de Macaé passa a contar com um tecido empresarial voltado para o setor, que chega a ser definido por alguns analistas como um *cluster* petrolífero. Tratando-se de uma cadeia de atividades totalmente nova, passa a representar para a economia regional ao mesmo tempo um leque de oportunidades e um conjunto de restrições, uma vez que há fortes barreiras à entrada na cadeia produtiva do setor.

O fato de a legislação brasileira associar a localização do poço ao território costeiro para fins de pagamento de *royalties* e *participações especiais* torna os municípios litorâneos

⁸ Boletim Infopetro, Petróleo e Gás Brasil, julho de 2003, ano 4, n.7.

9 A Ompetro teve seu ato de criação formalizado em 26 de janeiro de 2001, com sede e foro em Campos dos Goytacazes. São seus sócios os chamados municípios produtores de petróleo e gás da Bacia de Campos definidos pelas Leis n. 7.990/89 e 9.478/97. Tem como objetivo a defesa de seus associados, e a renda da organização é oriunda das contribuições dos municípios nela representados.

fluminenses recebedores desses impostos. A magnitude de recursos é de tal ordem que desperta questionamentos em várias instâncias de poder, o que motiva, em 2001, a criação da Organização dos Municípios Produtores de Petróleo e Gás da Bacia de Campos (Ompetro), instituição de defesa dos interesses regionais no chamado “mundo do petróleo”.⁹

Uma vez traçado o quadro geral no qual se insere a pesquisa, a seguir são apresentados seus resultados.

O QUADRO EMPRESARIAL DA REGIÃO

De maio a novembro de 2004, foi realizado um conjunto de 28 entrevistas em profundidade com empresários e executivos, que serviram de base para a análise sobre as atividades, percepções e modo de atuar em relação à região. As entrevistas seguiram um roteiro predefinido, sendo inicialmente solicitadas informações sobre local da sede, instalações no Norte Fluminense, tipo de produtos ou serviços fornecidos, âmbito de atuação da empresa e vínculo com o setor petrolífero. Essas informações permitem classificar o conjunto de empresas percorridas em três grupos distintos, a saber: (i) transnacionais, (ii) fornecedoras locais ao setor petrolífero e (iii) não-vinculadas ao setor.

As empresas transnacionais caracterizam-se por terem sede no exterior e administração profissional. Em obediência à legislação brasileira que exige a constituição de firma no país, as sedes brasileiras localizam-se na cidade do Rio de Janeiro, com escritórios e unidades de produção ou serviços em Macaé.

São grandes e tradicionais empresas nos respectivos setores em que atuam, com número de empregados superior a cinquenta mil no mundo e a quinhentos na região. Possuem centros próprios de pesquisa tecnológica localizados no país-sede e, em consequência, os equipamentos de ponta são importados, assim como a mão-de-obra mais altamente especializada. Todas possuem a certificação das normas ISO 9.000, mas apenas algumas contam com a certificação do grupo ISO 14.000, que regulamenta a questão ambiental. A totalidade da mão-de-obra empregada no país possui segundo grau completo, sendo as funções mais subalternas (geralmente as atividades de limpeza e segurança) entregues a empresas terceirizadas.

O segundo grupo – as fornecedoras locais ao setor – caracteriza-se pela presença de empresas regionais que se relacionam diretamente com as petroleiras ou com as transnacionais especializadas do setor mediante o fornecimento de equipamentos e serviços de baixa tecnologia, tais como: estacas de ancoragem, bóias, serviços de caldeiraria, abastecimento alimentar das plataformas, transporte de combustíveis, recuperação de equipamento e pintura industrial. Localizam-se em Macaé e são administradas de modo profissional, sendo apenas uma sediada em Campos.

Todas revelaram preocupação em garantir e melhorar a qualidade dos produtos e serviços fornecidos, em razão do grau de exigência das contratantes. Contudo, somente uma dispõe da certificação ISO 9.000. Em média têm dez anos ou mais de existência, apresentando quadro de pessoal relativamente reduzido, entre dez e 120 empregados, com qualificação mínima de primeiro grau completo. Apenas uma dessas empresas foi fundada ainda no século XIX, do setor de caldeiraria, e teve sua origem como fornecedora às usinas de açúcar campistas.

As empresas não-vinculadas ao setor petrolífero constituem, sem dúvida, o grupo mais heterogêneo, englobando empresas de engenharia civil, extrativa mineral, transpor-

te de combustíveis, alimentar, material de construção, confecção feminina e usinas açucareiras. Localizam-se predominantemente em Campos dos Goytacazes, Quissamã e São João da Barra, e têm características profundamente diferentes entre si e em relação às grandes corporações multinacionais e às empresas-satélite fornecedoras. Em sua maioria foram fundadas há mais de trinta anos por empresários locais, sendo apenas duas em datas recentes. São empresas familiares, pouco afeitas às práticas administrativas modernas, e dentre elas encontram-se duas cooperativas e uma multinacional. Um de seus traços marcantes é a baixa exigência quanto à qualificação da mão-de-obra, e nenhuma possui a qualificação ISO 9.000 ou 14.000.

Após a obtenção das informações básicas sobre as empresas, o que permitiu classificá-las nos três subgrupos descritos no item anterior, os entrevistados eram instados a expor como interagem com as administrações municipais, seu posicionamento diante de problemas regionais, o conhecimento que detinham sobre a atuação da Ompetro e sua percepção sobre o quadro empresarial da região. Os pontos centrais são sumariados a seguir.

As multinacionais vêem-se como portadoras das boas práticas administrativas e do progresso da região, uma vez que geram postos de trabalho qualificados e cumprem corretamente a legislação tributária brasileira. Exigem e, portanto, “ensinam” as empresas fornecedoras locais a adquirirem comportamentos administrativos semelhantes aos seus. Consideram as administrações locais (prefeituras) como ineficientes e pouco atentas às suas necessidades, sendo a falta de segurança nas ruas, a iluminação pública precária e os transportes coletivos deficientes as carências mais citadas. Quando solicitados a definirem o que a empresa realizava para apoiar o desenvolvimento local, as respostas foram no sentido de considerar que cumprem corretamente o que pode ser esperado de uma empresa privada, uma vez que agem dentro dos princípios éticos e administrativos modernos, não burlando a legislação trabalhista brasileira, nem ferindo o meio ambiente. Não participam de entidades locais – associação de classe ou outra – e a maioria não realiza trabalhos de cunho social.

As fornecedoras consideram que cumprem o seu papel gerando empregos e pagando impostos. Sendo empresas pequenas, afirmam ser impossível participar de forma significativa em programas sociais, que vêem como atribuição exclusiva do setor público, pois para isso pagam impostos. Não participam de entidades de classe nem de outras formas de associação. Evitaram manifestar-se quanto às administrações públicas locais, mas quando o fizeram foi de forma negativa.

As não-vinculadas apresentaram respostas erráticas, dada a diversidade de tipos de empresas e de empresários. Esses, quando instados a definirem o que faziam para apoiar o desenvolvimento local, igualmente responderam que pagam impostos e geram empregos, sendo repetitivas as afirmações sobre os elevados impostos de Campos dos Goytacazes. Poucos afirmaram participar de projetos sociais, alguns se atribuindo um comportamento “individualista”. Entretanto, é o grupo que mais participa de associações de classe.

A opinião do empresariado quanto à atuação da Ompetro merece ser ressaltada. Embora já existindo há mais de três anos, os empresários de Macaé em sua quase totalidade desconheciam a instituição; e dentre os diretores das multinacionais, apenas dois afirmaram acompanhar a atuação da Organização. Os empresários campistas e dos demais municípios a conheciam melhor. Mesmo assim, apenas seis afirmaram acompanhar suas atividades, mas externaram uma avaliação negativa quanto à forma de atuação da entidade. Vista como de “pensamento paroquial e de curto prazo”, por importante empresário campista, uma vez que “cuida apenas da defesa dos *royalties*, não articulando propostas de de-

envolvimento envolvendo toda a região”, é também considerada “defensora cega dos *royalties*” por outro empresário (dos mais indicados como de “destaque” no cenário empresarial de Campos). Segundo sua opinião, deveria garantir não só a transparência na aplicação dos recursos financeiros recebidos, como também incorporar em suas ações as propostas dos empresários locais em lugar de se restringir à atuação dos prefeitos.

Segundo ainda outro empresário, profundo conhecedor da atuação da Ompetro e um de seus fundadores, a entidade deveria liderar um movimento de desenvolvimento regional constituindo um fundo de financiamento para estudos alternativos às atividades petrolíferas. Afirma que hoje os municípios repassam apenas 0,001% de sua arrecadação, o que permite apenas a manutenção de uma sala no Rio de Janeiro, de um secretário executivo e de um advogado tributarista, ao passo que, se cada município repassasse cerca de 2% a 3% da arrecadação, esse montante permitiria a formação de uma invejável soma de recursos que poderia ser destinada a estudos e pesquisas voltados para a região.

Antes de prosseguir, cabe ressaltar que as atividades *industriais* do setor petrolífero, com suas conseqüências positivas e negativas, concentram-se em Macaé. Os demais municípios da região são beneficiados pelos efeitos indiretos: aqueles advindos do recebimento dos *royalties* e das participações especiais, assim como os decorrentes do aumento da demanda agregada, provocado pela oferta ampliada de postos de trabalho de elevada remuneração. Essa característica é retratada no tipo de empresa que predomina nos dois principais municípios: enquanto Macaé reúne o conjunto de empresas vinculadas ao setor petrolífero, as empresas entrevistadas em Campos dos Goytacazes refletem a maior complexidade do parque industrial municipal. Ao fim e ao cabo, pode-se afirmar que o comportamento do empresariado indica cenários de incertezas para a região, como se analisará a seguir.

O COMPORTAMENTO EMPRESARIAL PERANTE O DESENVOLVIMENTO REGIONAL

O que pode ser extraído das informações anteriores, no que respeita às perspectivas do desenvolvimento regional?

Para as empresas do primeiro grupo, as áreas produtoras funcionam como simples base territorial onde se articulam os nós da sofisticada rede de plataformas, portos, dutos, aeroportos e estações de processamento, que captam e redistribuem fluxos de produtos, homens e informações. Um dos indicadores que retrata esse modo de tratar o território que lhes dá sustentação é o baixo grau de relações estabelecidas por essa categoria de empresas com a região. A seu turno, as pequenas empresas locais subordinadas – as fornecedoras –, talvez por um comportamento mimético, também pouca importância atribuem ao local, uma vez que, além de não serem associadas às entidades de classe, não participam de programas sociais, apresentam visão utilitarista sobre as administrações públicas e nem sequer conhecem a sigla da Ompetro, que em princípio é voltada à defesa dos interesses regionais.

Para os empresários do terceiro grupo, a “região não tem empresários”; “as empresas campistas estão estagnadas ou em decadência”; “as empresas locais têm administrações amadoras que procuram tirar o máximo do presente” ou, ainda, pela fala de um tradicional e respeitado empresário do setor metalúrgico que se declarou um “sobrevivente”.¹⁰ Nessas duras avaliações sobre o quadro produtivo local, ressalte-se que cada um se via como exceção, sendo os ineficientes sempre os outros.

10 Com o fechamento das usinas sucroalcooleiras na região e com a quebra do setor naval na Região Metropolitana do Estado do Rio de Janeiro, motivada pela abertura comercial do início dos anos 1990, o setor da pequena metalurgia em Campos dos Goytacazes praticamente desapareceu.

Pelo modo como externaram sua visão sobre o quadro empresarial regional, fica no ar a impressão de que se não se profissionalizarem estarão fadados, inexoravelmente, ao fracasso. Se, por um lado, essa inexorabilidade pode ser relativizada, pois até mesmo nos países altamente desenvolvidos a empresa familiar detém ainda hoje um importante papel na economia e sua vida média é apenas um pouco menor do que as empresas profissionalizadas, por outro, a literatura administrativa trata a empresa familiar como algo do passado (cf. Vidigal, 1996). De fato, parte das empresas percorridas apresentava um aspecto decadente em suas instalações industriais e administrativas e os empresários não indicaram propósitos de mudanças. Embora seja o grupo mais envolvido com as questões locais, esse traço não vem se traduzindo em atitudes voltadas a um comportamento pró-ativo no sentido de estabelecer relações com outras empresas de modo a conquistar posições estratégicas nos mercados locais ou regionais.

No segundo item deste texto, foi discutido o papel que a pesquisa tecnológica desenvolvida pela Petrobras desde os anos 1950 desempenhou, assim como a estratégia da empresa na montagem de um parque industrial no país voltado para o setor. Foi também mostrado como a Onip, em fins da década de 1990, inicia a retomada das ações visando à recuperação da participação dos fornecedores localizados no país nas licitações, que haviam declinado após a abertura comercial brasileira. Essas lutas não foram simples nem fáceis.

Quando se compara o quadro empresarial regional com as mudanças ocorridas no Brasil entre os anos que vão da década de 1950 até fins dos anos 1970 – quando o país foi capaz de transformar uma economia de base primário-exportadora em uma de base industrial, voltada para o mercado interno –, vê-se quão lenta tem sido a mudança em curso no Norte Fluminense. Afinal, já faz trinta anos que o petróleo chegou à região e a participação das empresas regionais nessa nova estrutura produtiva é ainda modesta. A pesquisa de campo indica que o empresariado local entrevistado pouco se movimentou quanto a desenvolver ações coordenadas tendo como objetivo uma inserção maior e mais qualificada no mundo do petróleo.

Sabe-se, contudo, que vínculos com outras empresas, a troca e a partilha de recursos são hoje inevitáveis até para as grandes corporações. Além disso, dentre as tendências trazidas pela globalização, uma é a de reduzir a importância das formas tradicionais de contigüidade espacial, fazendo emergir nos sistemas locais capacidades autônomas de atingir novos mercados e de participar de redes mundiais de divisão do trabalho, antes só atingíveis pelos sujeitos localizados nas áreas “centrais” (Coró, 1999, p.170). Contudo, as entrevistas indicam que em momento algum os empresários locais adotaram medidas que pudessem melhorar as condições gerais da produção, como a melhoria de uma dada infra-estrutura de uso comum ou a adoção de ações de cunho institucional, efetivadas no âmbito de associações ou sindicatos. Ao contrário, denotaram uma atuação individualista de sentido oposto ao de preceitos não só da análise administrativa, como das modernas teorias que buscam explicar o desenvolvimento regional na era da globalização e após os processos de reestruturação industrial.

É evidente que a grande indústria e a pequena empresa correspondem a universos sociais e organizacionais diferentes e que boa parte da expansão de pequenas e médias empresas tem sua origem na reforma organizacional das grandes empresas. Entretanto, como sustenta a literatura acadêmica ligada à economia e ao planejamento urbano e regional, uma vez que se passou a operar com categorias locais e não mais nacionais, com categorias socioterritoriais e não mais técnico-fabris, faz-se necessária a compreensão das dinâmicas produtivas específicas dos territórios ou das cidades em questão como base da

política de desenvolvimento local. Coró (1999, p.168) afirma que na realidade os contextos de referência da ação econômica não têm uma base exclusivamente local, nem respondem apenas à dimensão territorial. Considera, entretanto, que a dimensão especificamente local e territorial das relações socioprodutivas tende a assumir uma relevância crescente, que corresponde a uma tendência geral da economia real que, paradoxalmente, poderia parecer oposta a ela: a globalização.

O problema-chave é criar condições ambientais, de infra-estrutura e institucionais específicas, capazes de alimentar a capacidade das pequenas e médias empresas de participar ativamente das cadeias globais de valor. Em outros termos, o problema é considerar a nova centralidade das *economias externas*¹¹ como elemento estratégico na construção de trajetórias econômicas dinâmicas e bem-sucedidas, o que não se observa no contexto regional analisado.

No caso em tela e tomando como base os princípios da Teoria da Localização Industrial, é possível mostrar que o comportamento locacional da indústria petrolífera é determinado pela presença da principal fonte de matéria-prima – o petróleo, havendo fundamentação científica para afirmar ser desnecessária qualquer forma de incentivo fiscal que tenha por finalidade disputar a escolha empresarial quanto à localização. Nas práticas administrativas públicas locais, por desconhecimento ou má-fé, são concedidos benefícios fiscais, sob o argumento de criar “atratividades” para novos investimentos. Essa estratégia não costuma gerar um desenvolvimento permanente e estável. Uma das conseqüências dessa opção é a escassez de recursos financeiros para investir em infra-estrutura regional ou local.

De acordo com a opinião dos entrevistados, é também possível extrair que a Ompetro se limita a defender corporativamente o recebimento dos benefícios financeiros advindos dos *royalties*, sem visão sistêmica e sem adotar estratégias de promoção das empresas regionais. Ao contrário, a concepção da Onip representou uma inovação, pois, como organização mobilizadora, sua atuação objetivou estimular o desenvolvimento de toda a cadeia produtiva do petróleo no país, propondo-se a atuar segundo Diniz & Boschi (2004, p.144) como um espaço de articulação e cooperação envolvendo os principais atores – setor privado, entidades de classe e órgãos governamentais – na busca de estratégias comuns para a expansão e o fortalecimento da cadeia produtiva na área da indústria do petróleo, para além das diferenças setoriais.

Em síntese, a riqueza regional, baseada na extração de um recurso natural não-renovável, provoca um aumento das tensões conseqüentes de um crescimento especializado e dependente de decisões que transcendem ao local. Embora as projeções sobre as reservas da Bacia de Campos sejam controvertidas, o horizonte indicado é relativamente curto, variando de vinte a trinta anos. É difícil prever o futuro do desenvolvimento regional e se as lideranças locais serão capazes de propor as transformações necessárias para viabilizar uma trajetória de desenvolvimento local baseada na diferenciação dos processos produtivos regionais, em lugar de uma estratégia de vultosos programas de implantação de infra-estrutura direcionados às necessidades das grandes empresas multinacionais.

A região é marcada por fragilidades de seu passado, e seria ingênuo vislumbrar, no curto prazo, um cenário virtuoso que pudesse conduzi-la rumo a uma trajetória de desenvolvimento local endógeno. A Teoria do Desenvolvimento Endógeno trata como questão central o efetivo compromisso empresarial com o local de atuação da empresa, o que implica assumir a identidade regional nos âmbitos econômico, político e cultural (Sengenberger & Pike, 1999, p.126), fato esse também não refletido nas entrevistas. Contudo, essas proposições não podem ser transpostas acriticamente para qualquer contexto

11 Depois de um longo período de eclipse, os estudos sobre a influência das externalidades econômicas na capacidade competitiva cresceram notavelmente nos últimos anos. Essa categoria relacionava-se, sobretudo, com a Economia Pública e com a área da *Regional Science* (Coró, 1999, p.152).

industrial, pois muitas delas hoje em voga em nosso país são fortemente influenciadas pelos estudos do modelo da Terceira Itália e privilegiam aspectos socioculturais, históricos e institucionais definidores de uma identidade específica, difíceis de ser transplantados para outras áreas. No caso do Norte Fluminense, trata-se de uma possibilidade de desenvolvimento econômico em um sistema produtivo que apresenta pesadas barreiras à entrada, tanto de cunho tecnológico quanto financeiro.

Essa é mais uma razão para a busca de estratégias agressivas quanto ao desenvolvimento de processos produtivos alternativos ao setor petrolífero, e capazes de permitir futuramente que a região não fique apenas com os poços vazios e os apitos dos navios!

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAGNASCO, A. Desenvolvimento regional, sociedade local e economia difusa. In: COCCO, G. (Org.) *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. *La richesse des régions*. La nouvelle géographie socio-économique. Paris: Presses Universitaires de France, 2000.
- BOLETIM INFOPETRO. *Petróleo e Gás Brasil*, ano 4, n.7, julho 2003.
- CAETANO FILHO, E. O papel da pesquisa nacional na exploração e exploração petrolífera da margem continental na Bacia de Campos. In: PIQUET, R. (Org.) *Petróleo, royalties e região*. Rio de Janeiro: Garamond, 2003.
- CORÓ, G. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: COCCO, G. (Org.) *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- CRUZ, J. L. V. da. *Projetos nacionais, elites locais e regionalismo: desenvolvimento e dinâmica territorial no Norte Fluminense nas décadas de 1970 a 2000*. Rio de Janeiro, 2003. Tese (Doutorado) – Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- DINIZ, E.; BOSCHI, R. *Empresários, interesses e mercados – Dilemas do desenvolvimento no Brasil*. Belo Horizonte: Editora UFMG, Rio de Janeiro: Iuperj, Ucam, 2004.
- FAURÉ, Y.-A. A transformação da configuração produtiva de Macaé, RJ: uma problemática de desenvolvimento local. In: FAURÉ, Y.-A.; HASENCLEVER, L. (Org.) *O desenvolvimento econômico local no Estado do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: E-Papers, 2003.
- LEAL, J. A.; SERRA, R. Federalismo fiscal e repartição dos royalties petrolíferos no Brasil. *Cadernos IPPUR/UFRJ*, Instituto de Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro, ano XVII, n.1, 2003.
- MATOS, A. L. de. *Royalties e desenvolvimento na Bacia de Campos*. Campos dos Goytacazes, 2004, 164p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Gestão de Cidades) – Universidade Candido Mendes, 2004.
- RAPPEL, E. Oportunidades e desafios do parque nacional de fornecedores de bens e serviços para o setor de petróleo e gás. In: PIQUET, R. (Org.) *Petróleo, royalties e região*. Rio de Janeiro: Garamond, 2003.
- SENGENBERGER, W.; PIKE, F. Os distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e política. In: COCCO, G. (Org.) *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- VIDIGAL, A. C. *Viva a empresa familiar*. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

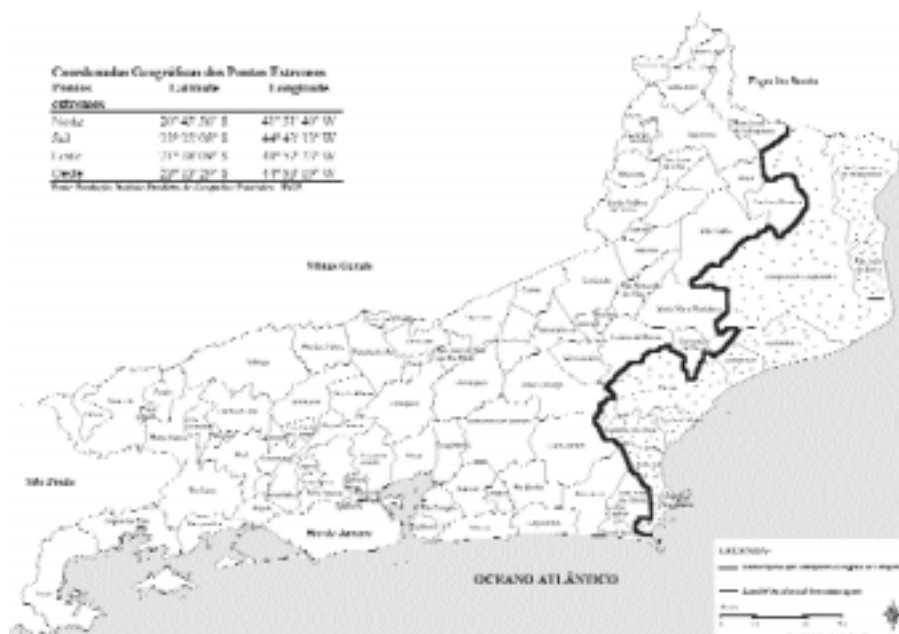
Rosélia Piquet é doutora em Economia, UFRJ; coordenadora do Mestrado em Planejamento Regional e Gestão de Cidades da Universidade Candido Mendes (UCAM), Campos dos Goytacazes, RJ. E-mail: ropiquet@terra.com.br

Elzira Lúcia de Oliveira é doutora em Demografia, UFMG; professora do Curso de Mestrado em Planejamento Regional e Gestão de Cidades da Universidade Candido Mendes (UCAM), Campos dos Goytacazes, RJ. E-mail: elziralucia@terra.com.br

Artigo recebido em fevereiro de 2005 e aceito para publicação em maio de 2005.

ANEXO 1

Estado do Rio de Janeiro: área de localização do estudo



ANEXO 2

ROTEIRO DAS ENTREVISTAS

1. Nome da empresa
Nome do entrevistado
2. Âmbito de atuação (se local, nacional ou transnacional)
3. Data de fundação
4. Local da sede e filiais
5. Instalações que possui no Norte Fluminense (escritório, depósito, outra)
6. Tipos de produtos e/ou serviços fornecidos
7. Localização dos principais fornecedores
8. Mão-de-obra empregada
número de empregados total
número de empregados no Norte Fluminense
qualificação exigida

9. Vínculo com o setor petróleo
surgiu/ampliou/reduziu atividades em função do petróleo
fornece produtos ou serviços diretamente ao setor
10. Relações com as administrações municipais
como analisa as atuações das administrações locais
o que a empresa faz pela região
11. Conhecimento sobre a Ompetro
conhece apenas a sigla
conhece a atuação
12. Como definiria as empresas da região
quanto aos setores predominantes
quanto ao porte
quanto ao estilo de administrar
13. Cite 5 empresas de destaque na região
14. Justifique por que foram citadas

A B S T R A C T *The text shows the results of the research “Companies and Undertakers from Norte Fluminense”, a region located in the north part of Rio de Janeiro state, which is nowadays responsible by 80% and 42% of oil and gas production in Brazil, respectively. At the beginning of oil-bearing activities in that region, the local companies didn’t have any conditions to attend the necessities of the sector, even in the more simple tasks. After three decades the local corporations passed by an important change, although its new profile is still unknown. The research objective was so to define the new regional profile and to know how the companies interacted with the region. The text is based in the results of interviews which were made with undertakers during field researches carried out in the region.*

K E Y W O R D S *Oil; oil productive chain; Norte Fluminense (Rio de Janeiro state north part); regional Companies; regional profile.*