

A INSERÇÃO DO ESTADO DO PARANÁ NO PROCESSO DE DESCONCENTRAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

Olga Lúcia Castreghini de Freitas FIRKOWSKI
Departamento de Geografia. Universidade Federal do Paraná (Curitiba)

1. INTRODUÇÃO.

A desconcentração da indústria brasileira tem sido objeto de intensas discussões teóricas no Brasil, sobretudo a partir da década de 1990, quando verificou-se a intensificação dos investimentos, dentre eles os relacionados à indústria automobilística. Tal destaque se deu não só em razão dos montantes envolvidos, como também da escolha de novos locais para instalação das unidades produtivas, fora do tradicional eixo constituído pelos estados de São Paulo e Minas Gerais.

Nesse contexto de novas possibilidades, o estado do Paraná ganhou destaque, pois em seu território foram instaladas três importantes indústrias automobilísticas, respectivamente, Renault, Audi/Volkswagen e Chrysler, bem como inúmeros de seus fornecedores, desencadeando uma nova dinâmica industrial no estado, fortalecendo sua inserção no conjunto industrial nacional e promovendo significativas transformações urbanas na Região Metropolitana de Curitiba.

Contudo, nos limites do presente texto, a preocupação será a de inserir a discussão sobre o processo de desconcentração e algumas de suas evidências empíricas, que auxiliem na compreensão dos seus desdobramentos no âmbito do estado do Paraná.

2. O DEBATE SOBRE A DESCONCENTRAÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA.

Embora o debate sobre a desconcentração industrial no Brasil ocorra em meio a uma grande diversidade de posições sobre a questão e se relacione a totalidade da atividade industrial, procuraremos centrar nossa atenção no deslocamento da

indústria automobilística pelo território nacional.

No contexto dos investimentos ocorridos após os anos de 1990, a indústria automobilística pode ser tomada como um exemplo bastante elucidativo das transformações em curso no Brasil, quando assistimos a uma incessante busca por novas localizações no interior desse segmento industrial, isto porque, como afirma HARVEY (1992, p. 307), a trajetória do desenvolvimento capitalista "não é previsível em nenhum sentido comum exatamente porque sempre se baseou na especulação - em novos produtos, novas tecnologias, novos espaços e localizações, novos processos de trabalho" sempre na perspectiva da obtenção de maiores lucros. No Brasil e particularizando para a indústria automobilística, isso redundou na dispersão das novas plantas por diferentes estados, muitos dos quais sem nenhuma tradição nesse setor industrial, tal foi o caso do estado do Paraná.

A análise dos novos investimentos por estado no período 1996-1999, indica, segundo RODRIGUES (2000, p. 127), que simultaneamente ao movimento de concentração de novos investimentos no eixo Rio de Janeiro - São Paulo, ocorreu uma desconcentração da produção física em direção aos estados vizinhos a São Paulo e a outros que souberam aproveitar a mudança do padrão de desenvolvimento brasileiro logo após a abertura comercial ao exterior e o início do período de estabilização de preços... [tais fatores] explicam o aumento dos anúncios de investimentos em 1997, particularmente em sete estados: São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Paraná, Bahia, Ceará e Amazonas.

Na tentativa de compreender a dimensão regional dos investimentos industriais recentes, PACHECO (1999) conclui que estão em curso importantes alterações no padrão de localização da atividade produtiva no país, onde a desconcentração da indústria automobilística tem se destacado. Isto porque, para o Autor, o processo de desconcentração não pode tomado de modo uniforme para o conjunto da atividade industrial, mas sim para setores específicos.

Nessa perspectiva e após analisar dados relativos ao Valor da Transformação Industrial (VTI), à distribuição do emprego industrial (RAIS e CAGED) e as intenções de localização de novos investimentos obtidas através do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, distinguiu grupos de gêneros de atividade industrial e seus respectivos graus de participação no processo de desconcentração. Assim, os gêneros que tiveram uma ampla

desconcentração no período compreendido entre meados da década de 1980 e meados da década de 1990 (até 1997) foram: calçados, têxtil, produtos alimentares e bebidas; os que tiveram baixa desconcentração, até porque já haviam se desconcentrado no período anterior 1970-1985, foram: química, papel e celulose e extração de minerais; os que tiveram desconcentração restrita aos estados do sul e sudeste foram: material de transportes, mecânica, minerais não metálicos, metalúrgica e material elétrico e de comunicações. Observando a distribuição desses últimos, o Autor conclui pela ocorrência de uma desconcentração concentrada, na medida em que predomina a localização nos estados do sul e sudeste do país¹. Concomitante a essa desconcentração, ocorreria também uma forte concentração dos setores ligados as telecomunicações e informática em São Paulo.

Concentração e desconcentração devem ser compreendidas como duas faces de um mesmo processo, portanto, a partir de uma relação dialética, onde, ao mesmo tempo que as atividades produtivas (as plantas industriais propriamente ditas) se desconcentram territorialmente, inserindo novos lugares ao processo produtivo, têm-se, por outro lado, uma grande concentração, em poucos lugares privilegiados, das atividades relacionadas à decisão e gestão, além da produção de inovação e informação.

Dessa forma, alguns tipos de atividades são passíveis de usufruir de um maior grau de liberdade de localização, enquanto outras seguem se concentrando cada vez mais. Não surpreende, portanto, o fato de São Paulo seguir liderando quanto ao montante de investimentos, na medida em que parte considerável dos mesmos tem como destino outros setores econômicos que não o industrial, particularmente às telecomunicações e informática, como destacado anteriormente.

O que parece oportuno salientar são alguns sinais de modificação no processo de desconcentração tal qual ele se apresentava até o final da década de 1980 e início de 1990, quando o grande destaque do processo era o interior do estado de São Paulo. Nesse momento o deslocamento de unidades industriais se dava predominantemente para o espaço compreendido num raio de cerca de 150 km a partir da cidade de São Paulo [AZZONI (1985), LENCIONI (1991), SAMPAIO

¹ Os estados compreendidos na região sul do Brasil são: Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul e na região sudeste: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo.

(1987), dentre outros], portanto, um “interior próximo” e não distante à capital, na perspectiva de dispor das condições gerais de produção, como que numa ampliação das condições existentes na capital.

No entanto, a partir da década de 1990, uma certa alteração de tendência se observa, isso não quer dizer, contudo, que São Paulo (metrópole) e o interior (do estado) perdem importância absoluta no conjunto, mas que novos locais emergem como atraentes para o grande capital transnacional. O que permite pensar numa ampliação da base de desconcentração e da própria discussão teórica sobre a questão, antes limitada ao caso paulista.

Desse modo, a realidade apresenta-se diferenciada e faz-se mister diferenciar também os elementos que possibilitam sua compreensão, desvendando novos arranjos capazes de provocar a emergência de novos locais aptos à produção, status que esses mesmos lugares não possuíam num passado recente.

NEGRI (1996), ao analisar as mudanças no padrão de distribuição da indústria paulista, enfatiza o processo de desconcentração industrial a partir da metrópole. Para ele o processo de interiorização da indústria paulista deve ser compreendido como um movimento (processo) que transcende os aspectos relacionados simplesmente às decisões locacionais ou às vantagens do interior, quando comparadas à metrópole.

Para o Autor a desconcentração industrial pode ser mensurada a partir das “alterações na distribuição espacial absoluta ou relativa de variáveis como número de estabelecimentos, pessoal ocupado, valor da produção e valor da transformação industrial” - VTI, e se expressa em dois níveis, “a) do estado de São Paulo em direção ao resto do país, que implicou reduzir de 58,2% para 49,2% sua participação no VTI do Brasil, entre 1970 e 1990 e b) da Região Metropolitana em direção ao interior paulista, que implicou reduzir de 74,7% para 53,3% sua participação no VTI estadual, no mesmo período” (NEGRI, 1996, p. 13), ou ainda de 43,4% para 26,2% se considerado o VTI brasileiro. Nesse mesmo período o interior paulista tornou-se o segundo aglomerado industrial do país concentrando, em 1990, o equivalente a 23% do VTI brasileiro.

A inserção de parte da chamada “periferia” nacional no processo de desconcentração² vem ocorrendo paulatinamente desde os anos 80, inicialmente

² PACHECO (1999, p. 11) chama a atenção para o fato de que a desconcentração e a in-

como resultado da política pretendida com o I e II Planos Nacionais de Desenvolvimento (PND), através da qual reforçou-se certos gêneros industriais fortemente relacionados à exploração intensiva de recursos naturais e, portanto, cuja localização acompanhava a ocorrência dos mesmos, distribuindo-se pelo interior do país, ou ainda relacionados à distribuição estratégica dos Pólos Petroquímicos, em diferentes pontos do país, inclusive um no Paraná, em Araucária, Região Metropolitana de Curitiba.

No interior das distintas interpretações sobre a problemática da desconcentração industrial brasileira, com ênfase na análise de São Paulo, um importante conceito se destacou, qual seja o de *polarization reversal* ou reversão da polarização. Tal conceito foi muito debatido por geógrafos e economistas particularmente nos anos de 1980 e com importantes desdobramentos analíticos nos anos de 1990.

O conceito de reversão da polarização origina-se nos trabalhos desenvolvidos nos Estados Unidos e Europa, quando RICHARDSON (1977) afirmava existir um ponto de reversão do modelo espacial de crescimento e desenvolvimento do país, nesse momento a concentração existente cessaria e daria lugar à desconcentração urbana. Assim, o Autor destacava a participação de um centro metropolitano cujo crescimento se desaceleraria em relação às demais cidades do país, as quais ganhariam importância.

Como tal conceito baseou-se na realidade vigente nos países centrais, alguns autores puseram-se a debater sobre sua aplicação à realidade dos países periféricos. Nesse contexto o Brasil se destacou como um vasto campo de discussões ora contra, ora a favor da ocorrência do processo.

No âmbito da Geografia, tais discussões fomentaram um acirrado debate entre TOWNROE e KEEN (1984) e TOWNROE e HAMER (1984) de um lado e STORPER (1984) de outro, protagonizado na Revista *Regional Studies* de Londres. Ao longo do ano de 1984, foram inúmeros artigos, que desencadearam réplicas e tréplicas, sobre a particularização da temática para o estado de São Paulo.

teriorização da indústria no final dos anos 70 e início dos 80 se relaciona ao "acentuado peso para as decisões de política econômica, ou de investimentos a elas associados, tomadas na segunda metade dos anos 70. Muitos desses investimentos, em particular as metas mais ambiciosas do II PND, acabaram sendo revistos e dilatados no tempo, o que favoreceu a continuidade desses processos na primeira metade da década de 80".

No Brasil, vários autores passaram a considerar o conceito de reversão da polarização no conjunto de sua argumentação a respeito da desconcentração industrial paulista, porém, uma das mais significativas contribuições contrárias a ocorrência de tal processo foi a do economista AZZONI (1985), que discutiu o caso paulista em face do suposto processo de reversão de polarização no Brasil.

O que para TOWNROE e KEEN (1984), após estudos sobre o estado de São Paulo, configurava-se como reversão da polarização, na medida em que os Autores apontavam o alto crescimento relativo de certas cidades do interior do estado como maior do que o de São Paulo (capital), revelando, assim, uma desconcentração urbana e da atividade econômica; para STORPER (1987) tratava-se simplesmente de uma realocização de unidades produtivas de modo a se estender as vantagens da localização metropolitana para o seu entorno.

AZZONI (1985, p. 19), citando RICHARDSON (1977) aponta as cinco fases que caracterizariam o processo de reversão da polarização, são elas: 1) um processo inicial concentrador; 2) um estágio mais avançado onde outros centros apresentariam maior crescimento que a cidade central (metrópole); 3) início da reversão propriamente dita, a partir da dispersão para outras regiões; 4) expansão do processo para centros regionais, extrapolando a área central, foco inicial do processo e, finalmente, 5) quando a área central e os centros regionais perdem população absoluta.

AZZONI (1985) e STORPER (1987) consideram que o processo de reversão da polarização não pode ser medido exclusivamente através de dados relativos à desconcentração urbana, como na origem das teorizações sobre o processo, mas incluem na análise, além da dispersão da população, a dispersão da atividade industrial. AZZONI (1985, p. 43) chama a atenção para o fato de que “a existência de uma metrópole nacional congestionada e com altos custos para os empresários não garante uma desconcentração industrial ao nível de áreas distantes do território. Ao contrário, apontam para um preenchimento da área vizinha, inicialmente, com posterior espraiamento para áreas próximas”.

O Autor define essa “área vizinha” da metrópole, como aquela compreendida num raio de cerca de 150 km a partir de São Paulo, portanto próxima a metrópole central, usufruindo das vantagens dessa proximidade espacial e formando um “campo aglomerativo”, onde a localização industrial não se limita à metrópole, mas abrange o conjunto regional, cuja atração supera a do centro urbano principal (metrópole). Portanto, para o Autor, trata-se da superação da

economia de urbanização como importante condicionante de localização, e da emergência da economia de regionalização como seu sucedâneo.

Dessa forma, AZZONI (1985, p. 22) conclui pela não ocorrência do processo de reversão da polarização, mas pelo processo de espraiamento da indústria dentro da área mais industrializada do país, ao que o Autor denominou “desconcentração concentrada”³, dado o crescente vínculo gerencial de toda a região com a cidade central (São Paulo) que não perdeu seu poder de comando do processo, mas apenas separou a atividade produtiva propriamente dita daquela de comando e decisão.

Assim “longe de prenunciar uma independência do crescimento industrial com relação à atração exercida pela área central, a dinâmica industrial do anel externo à Área Metropolitana paulista guarda estreita relação com a Capital, caracterizando uma fuga dos custos locacionais maiores do centro” (AZZONI, 1986, p. 66).

No entanto, o processo em andamento após a década de 1990 dá sinais de ampliação desse espaço até então restrito ao estado de São Paulo de modo geral e em particular ao entorno metropolitano, na medida em que, novos elementos e novas localizações parecem contribuir para revigorar os debates.

As novas escolhas de localização da indústria automobilística, por exemplo, apontam para a incorporação de outras áreas aumentando crescentemente o raio preferencial de localização industrial, antes restrito a cerca de 150 km a partir de São Paulo.

Como portanto, explicar essa nova tendência de localização? Como compreender a inserção de novos lugares ao circuito produtivo, tais como porções do Paraná, Minas Gerais e Rio Grande do Sul?

Para DINIZ (1993, p. 35) tal processo se explicaria a partir da definição de uma “aglomeração poligonal”, onde “um limitado número de novos pólos de crescimento ou regiões têm capturado a maior parte das novas atividades econômicas”. Desse modo, não se trata de uma verdadeira desconcentração, haja vista a proximidade dos novos centros em relação à São Paulo e mesmo a

³ Note-se que a expressão “desconcentração concentrada” foi utilizada por AZZONI (1985) para se referir ao entorno de São Paulo nos anos 1980, sendo posteriormente utilizada por PACHECO (1999) para se referir à desconcentração restrita ao sudeste e sul do país nos anos 1990. Portanto, visivelmente escalas de análise diferenciadas.

relevância do interior do estado de São Paulo no contexto.

A ocorrência do desenvolvimento poligonal deve-se a ação de cinco forças, apontadas pelo Autor como sendo:

1. surgimento tanto de deseconomias de aglomeração na Região Metropolitana de São Paulo, quanto de economias de aglomeração em outros centros urbanos;
2. ação do Estado, tanto como investidor direto na indústria, quanto promovendo infra-estrutura e concedendo incentivos;
3. localização industrial próxima às fontes de recursos naturais, particularmente como decorrência da industrialização incentivada na década de 80 (relacionada ao II PND);
4. forte concentração da renda, das pesquisas e do poder de compra;
5. unificação do mercado nacional.

Para o Autor dois momentos da desconcentração devem ser destacados, no primeiro o grande beneficiado teria sido o entorno de São Paulo e, no segundo, em andamento, seria o polígono formado por Belo Horizonte, Uberlândia, Londrina, Maringá, Porto Alegre, Florianópolis, São José dos Campos e Belo Horizonte, como pode ser observado no Mapa 1.

A região beneficiada pelo processo de desconcentração, seria caracterizada pela existência de cidades com considerável concentração de serviços, além de infra-estrutura, renda, atividades de pesquisa e ensino e significativa base industrial.

Assim, é possível pensar que o processo de desconcentração industrial no Brasil inaugura uma nova fase, sobretudo a partir da década de 1990, onde a base territorial passível de receber os novos investimentos industriais se amplia consideravelmente, extrapolando os limites fixados pelo processo no período anterior, qual seja, São Paulo, metrópole e interior.

Na perspectiva do polígono, tem-se uma grande região no interior da qual é possível a localização industrial em virtude do predomínio de uma certa similaridade em termos das condições capazes de atrair indústrias, tais como tamanho urbano, serviços, infra-estrutura, alcance do mercado consumidor, dentre outras.

SANTOS (1993) chegava a conclusão semelhante a respeito da existência de

um espaço privilegiado, principalmente do ponto de vista da atividade industrial, propondo, num primeiro momento, o conceito de *região concentrada* e, posteriormente, o de *meio técnico-científico*. A região concentrada abrangeria os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, e parcelas de Mato Grosso do Sul, Goiás e Espírito Santo.

Para o Autor, trata-se de uma área contínua onde uma divisão do trabalho mais intensa que no resto do País garante a presença conjunta das variáveis mais modernas – uma modernização generalizada – ao passo que no resto do País a modernização é seletiva.... A região concentrada coincide com a área contínua de manifestação do meio técnico-científico, cuja lógica corresponde às necessidades do presente estágio de desenvolvimento do País ... o meio técnico-científico é o terreno de eleição para a manifestação do capitalismo maduro, e este também dispõe de força para criá-lo. (SANTOS, 1993, p. 39-40)

Assim, tem-se uma nova lógica dada pela divisão territorial do trabalho que se altera no Brasil entre as décadas de 1980 e 1990 e que explica a articulação de cada subespaço ao todo nacional.

É nesse contexto que se insere a nova fase de industrialização paranaense, não apenas porque o estado é um dos componentes do *polígono* ou da *região concentrada* mas, sobretudo, pela desempenho positivo que tem tido em relação à atração de novos investimentos industriais, notadamente do setor automobilístico.

Por outro lado, a despeito da existência de várias condições favoráveis existentes no Paraná e particularmente em Curitiba, dentre outras, a proximidade com São Paulo e com o Mercosul, o mercado consumidor local, a infra-estrutura adequada, cabe ressaltar a importância que tem tido no processo de desconcentração um fator por vezes não devidamente destacado, qual seja, a ação do Estado.

Apesar de DINIZ (1993) e DINIZ e CROCCO (1996) considerarem a ação do Estado, é fundamental sublinhar a conotação decisiva que o mesmo passou a ter nos anos de 1990, particularmente por ocasião da deflagração do que ficou conhecido como “guerra fiscal”, ou seja, a corrida desenfreada dos diferentes estados brasileiros na concessão de incentivos fiscais, financeiros e físicos, de modo a atrair para os seus territórios, parcelas dos novos capitais, em sua maioria transnacionais, interessados em localizar suas plantas no Brasil.

Cabe destacar que são as novas unidades implantadas que apresentam uma

maior liberdade de localização em relação às localizações mais tradicionais, ou seja, a desconcentração não se faz pela supremacia da transferência de unidades produtivas, mas pela implantação de novos estabelecimentos, muitos dos quais pertencentes a uma mesma empresa e que possuem múltiplas localizações. Aliás, tal conclusão foi apresentada em FIRKOWSKI (1989), ao analisar a industrialização de Limeira, no interior de São Paulo, quando constatou o predomínio não da transferência de estabelecimentos provenientes da capital do estado, mas o surgimento de novos, sem que os demais fossem desativados.

PACHECO (1999, p. 33) chega a igual conclusão quando ressalta que "em conjunturas de elevado investimento, a desconcentração industrial pode ser identificada em novas unidades produtivas ... apenas em casos isolados a desconcentração assumiu a forma de traslado de plantas industriais".

Novamente a análise da industrialização recente do Paraná corrobora a conclusão anterior, pois a maior parcela dos novos investimentos industriais refere-se a empresas que não atuavam no país, dentre elas Renault, Audi/Volkswagen e Chrysler.

Parece, portanto, que dentro do polígono a diferença se fez pelos incentivos oferecidos, uma vez que, medianamente, uma parte das possíveis cidades escolhidas disporia de condições infra-estruturais semelhantes, além de serviços, concentração de pessoas e renda, etc., bem como da proximidade ao grande mercado consumidor do país, além da facilidade de acesso ao Mercosul, que, a despeito das turbulências por que passa a consolidação desse mercado na atualidade, constitui-se num grande atrativo de mercado para as novas indústrias.

Assim, DINIZ (1993) e DINIZ e CROCCO (1996) concluem que a desconcentração industrial no Brasil redundaria na conformação de um polígono, onde as parcelas mais significativas da riqueza nacional se concentrariam.

A região do polígono teve sua participação na produção industrial do país aumentada, entre 1970 e 1990, excetuando-se a Grande São Paulo, de 33% para 51% (DINIZ, 1993, p. 57).

A dependência do processo recente em relação à dinâmica de acumulação paulista pode ser explicada, segundo DINIZ (1993, p. 58), pelas "dificuldades de um país periférico em criar pólos de acumulação auto-suficientes e relativamente independentes do centro dominante", ou ainda como destaca

NEGRI (1996, p. 137-146), ao tratar da concentração industrial em São Paulo, quando diferencia industrialização de crescimento industrial, atribuindo ao último uma relação estreita com o crescimento da demanda local, enquanto o primeiro (industrialização), refere-se “as possibilidades de acumulação dentro de cada um dos complexos regionais” brasileiros, ressaltando o papel decisivo da economia cafeeira.

Conforme já destacado, os anos de 1990, particularmente em sua segunda metade, assumem destaque na presente análise por retratar um momento singular para a economia brasileira no âmbito da atividade industrial, na medida em que a mesma era alvo de mais um plano de estabilização econômica, qual seja o Plano Real, cujos efeitos se fizeram sentir no aumento da demanda por bens de consumo duráveis e não duráveis.

Para BIELSCHOWSKY (1999), que analisou os investimentos na indústria brasileira no período imediatamente posterior à implantação do Plano Real – 1995/1997 – uma série de pontos favoráveis podem ser apontados de modo a que se justifique a ampliação dos investimentos no período citado. Os principais seriam: controle da inflação, aumento real nos salários e o financiamento ao consumo de bens duráveis.

Igualmente, por força da grande competição global, passam a ser imperativos os investimentos em modernização e aumento de produtividade, de modo a que se possa fazer frente à reestruturação produtiva e organizacional em marcha.

A distribuição das indústrias automobilísticas no Brasil no final dos anos de 1990 será analisada a seguir, de modo a associá-la aos caminhos explicativos esboçados anteriormente, visando, compreender a inserção do Paraná nessa fase recente da desconcentração da indústria brasileira.

3. AS ALTERAÇÕES RECENTES NA LOCALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL

O aumento na produção de veículos no Brasil foi considerável na década de 1990, passando de cerca de 1.073.861 em 1992 para 2.069.703 em 1997 (ANFAVEA, 1999), fato de grande relevância para atração de novas montadoras, que apostaram no potencial de crescimento do mercado brasileiro, ao lado, é claro, de outras ações do governo federal favoráveis à vinda dos capitais internacionais, tais como a redução na tributação da remessa de lucros, eliminação de restrições à propriedade industrial, o regime especial automotivo

e, não menos importante, a guerra fiscal em nível dos estados federados.

Esse contexto de demanda crescente por bens de consumo duráveis após a estabilização econômica⁴, teria levado as empresas multinacionais, segundo BIELSCHOWSKY (1999, p. 41), a uma "onda de posicionamento estratégico de longo prazo no mercado interno brasileiro e vizinhos do Mercosul, via expansão, novas plantas, ... as que já estavam, trataram de manter suas posições, ameaçadas, agora, pelas novas entrantes. Na busca de fronteiras de expansão à escala global, elegeram o Mercosul como lugar promissor a longo prazo."

As possibilidades de expansão das vendas, via alargamento do mercado consumidor de automóveis, parece ser elemento importante para a recente fase de localização no Brasil, particularmente em razão do grande mercado potencial existente, não só no âmbito interno, mas no conjunto dos países do Mercosul. A Tabela 1 apresenta dados de alguns países selecionados quanto ao número de habitantes por veículos, possibilitando uma visão acerca dos mercados já consolidados no mundo e daqueles onde o alargamento ainda é possível.

Do conjunto, Brasil⁵ e México destacam-se como mercados com grande possibilidade de expansão, o que, aliás, já é perceptível quando observa-se que ambos diminuiram a relação número de habitante por veículo entre 1989 e 1997.

No caso brasileiro, dos US\$ 11,1 bilhões previstos para investimentos no gênero material de transportes entre 1997 e 2000, 39% referem-se à localização no estado de São Paulo; 21,5% em Minas Gerais; 20% no Paraná, que somados totalizam mais de 80% dos investimentos.

Tais cifras revelam que, apesar dos incentivos dados pelo governo federal através do Programa denominado "Regime Automotivo"⁶, concedendo incentivos especiais às indústrias que optassem pela localização nos estados do

⁴ Para PACHECO (1999) produtos como automóveis, alimentos, têxteis e bebidas, tiveram sua demanda potencializada pela estabilização econômica promovida pelo Plano Real a partir de meados dos anos de 1990.

⁵ Em artigo intitulado "Brasil concentra disputa automobilística global", (Gazeta Mercantil, 5/8/2000, p. C-4) afirma-se que, "com o início da montagem de modelos da Peugeot e da Citroën, no Rio de Janeiro, e da Nissan, na fábrica da Renault, no Paraná, nos próximos dois anos, o Brasil será o primeiro País a reunir os dez maiores fabricantes de automóveis do mundo".

⁶ Lei federal n. 9440 de 14 de março de 1997.

Norte, Nordeste e Centro-Oeste, a localização preferencial dos novos projetos ainda é o centro-sul do país, ou naquela região denominada anteriormente por DINIZ (1993) de *polígono industrial*.

Tabela 1. *Habitantes por veículos em países selecionados, 1989-1997.*

País	1989	1993	1997
EUA	1.3	1.3	1.3
Japão	2.2	2.0	1.8
França	2.0	2.0	1.8
Inglaterra	2.2	2.1	2.0
México	9.8	7.8	7.4
Argentina	5.5	5.2	5.4
Brasil	11.0	11.1	9.4

FONTE: ANFAVEA, Anuário Estatístico, 1999.

Por outro lado, independentemente dos incentivos do governo federal, e quiçá mesmo na contra mão desses objetivos, os governos estaduais lançaram mão de programas próprios, voltados a atrair essas mesmas indústrias do setor automotivo; até o presente os resultados das iniciativas estaduais parecem superar aquelas do governo federal⁷, tal pode ser observado no Mapa 2, que apresenta a distribuição das indústrias automobilísticas no Brasil, ressaltando as implantadas até 1995 e as implantadas e/ou em implantação após essa data.

Cabe acrescentar ainda, como fatores decisivos para a implantação dessas empresas a taxa de câmbio favorável às exportações e a proteção do mercado contra as importações (alíquota de 35%), além da participação de dinheiro público no montante de capital a ser investido, o que diminui sobremaneira os riscos do investidos estrangeiro.

Como demonstrado no Mapa 2, até 1995 havia uma nítida concentração espacial das indústrias automobilísticas no estado de São Paulo,

⁷ Ressalta-se que quando da promulgação da Lei 9440 – que instituiu o Regime Automotivo brasileiro, parte considerável dos novos investimentos no setor já estavam firmados e as plantas em construção, exceção feita ao caso Ford, projeto inicialmente previsto para implantação no Rio Grande do Sul e ‘transferido’ posteriormente para a Bahia, em razão da mudança no governo estadual e da discordância do novo governo com certas cláusulas contratuais estabelecidas.

correspondendo a cerca de 73% de todas as unidades instaladas no país. Diferentemente do que passa a ocorrer após 1995, quando a maior parcela dos novos investimentos nesse setor industrial ocorre em outros estados, particularmente os do centro-sul, na perspectiva do polígono tratado anteriormente.

Desse modo, das 23 novas indústrias de autoveículos⁸ implantadas e/ou em implantação a partir do ano de 1996, segundo a ANFAVEA, apenas 21% (ou 5 unidades) tinham como localização definida o estado de São Paulo, o que nos leva a acreditar numa mudança no padrão locacional da indústria automobilística brasileira, e na emergência de novos centros produtivos, tal é o caso do Paraná, cuja participação antes de 1995 era ínfima, contando apenas com um estabelecimento do setor (produtor de veículos pesados) e que após 1996 passa a responder por 30% dos novos investimentos; seguido por Minas Gerais, com 9,5%, além das implantações na Bahia, Goiás, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

Do conjunto de estados apresentados, apenas Goiás e Bahia estariam fora do *polígono industrial*⁹ definido por DINIZ (1993), o que significa uma concentração na região do polígono de cerca de 87% das novas plantas industriais do setor automobilístico, isso sem contar com os desdobramentos relativos ao setor de autopeças.

Tal análise, ao mesmo tempo que reforça a importância do polígono enquanto concentrador da maioria das novas indústrias automobilísticas, chama a atenção para as possibilidades fora dele, nesse caso os estados de Goiás e Bahia. Isso nos indica cautela quanto às teorizações que tentam capturar os processos em formas espaciais pré-definidas, na medida em que os processos são sempre mais dinâmicos do que as formas. Igualmente evidencia o peso dos incentivos fiscais e dos acordos de caráter político nas decisões de localização desse gênero industrial, os quais não poderiam ser melhor exemplificados do que com a "transferência" da Ford do Rio Grande do Sul para a Bahia¹⁰.

⁸ Incluem-se nessa classificação: automóveis, comerciais leves (como utilitários e camionetas) e comerciais pesados (caminhões e ônibus).

⁹ Cabe destacar que na definição do polígono foram consideradas todos os gêneros industriais e não apenas o de material de transportes.

¹⁰ Inicialmente a Ford havia decidido pela implantação de sua unidade produtiva no estado do Rio Grande do Sul, pois havia conseguido um significativo conjunto de incen-

O processo recente (pós década de 1990) de instalação de novas unidades do setor automobilístico no Brasil revela-se não somente através da alteração espacial na localização das indústrias, como também pelo incremento na produção de veículos e na tecnologia empregada, resultando em aumento de produtividade e conseqüente redução dos níveis de emprego, bem como no aumento da participação do capital estrangeiro no controle da maior parte das indústrias de autopeças.

É o que se conclui após análise dos dados do SINDIPEÇAS – Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores, segundo os quais no ano de 1994 havia um equilíbrio entre empresas de capital nacional e externo produtoras de autopeças, com um leve domínio das nacionais de cerca de 52% contra 48% das externas¹¹. Situação que se altera em 1999, quando a relação passa a ser de cerca de 70% de capital externo contra 30% de capital nacional. Essa alteração se justifica, dentre outras razões, pelo fato de que parte das indústrias automobilísticas implantadas após 1996 não atuavam no Brasil e trouxeram com elas sua cadeia de fornecedores mundiais de autopeças. Com isso é de se supor que também nesse setor houve importantes alterações no que concerne à localização das unidades produtivas.

Segundo dados do SINDIPEÇAS sobre a distribuição geográfica das indústrias de autopeças, a participação da cidade de São Paulo caiu de 39% em 1991, para 29% em 1999 enquanto que a do estado como um todo passou de 90,7% em 1991 para 81,4% do total de estabelecimentos ligados à produção de autopeças, é o que pode ser observado no Gráfico 01.

Desse modo, comparando-se a situação de 1991 com a de 1999, observa-se que o maior crescimento percentual deu-se no conjunto “outros estados”, o que revela, mesmo que de modo incipiente, as alterações em curso na década de 1990.

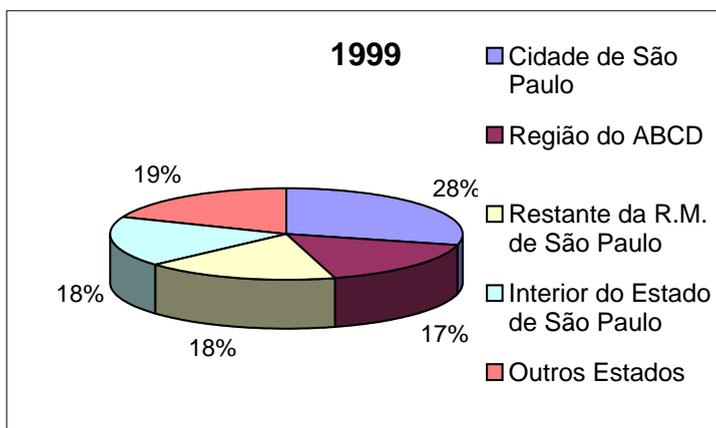
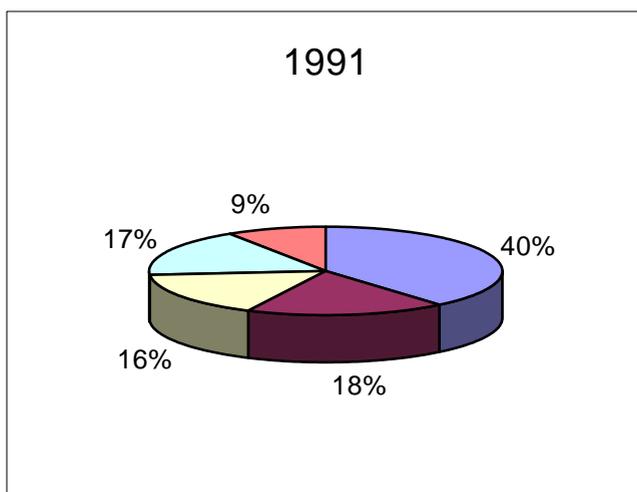
Igualmente quando se analisa o número de empregos no setor e a despeito da drástica redução verificada, pois em 1991 eram computados 260 mil empregos no setor contra pouco mais de 167 mil em 1999, observa-se que o melhor

tivos do governo estadual. Com a mudança de governo ocorrida antes da efetivação da planta, o acordo foi revisto e o novo governo passou a não concordar com certas cláusulas previstas anteriormente. Essa decisão provocou a transferência da Ford, que optou pelo estado da Bahia, situado no nordeste brasileiro.

¹¹ Tanto em relação ao capital investido, quanto ao faturamento. SINDIPEÇAS (1999).

desempenho ficou com os “outros estados”, cuja participação relativa passou de modestos 10,6% para 26% do total. A maior perda se deu na cidade de São Paulo, reduzindo sua participação de 30% para 15%, segundo a mesma fonte.

Gráfico 01. *Brasil: distribuição das empresas produtoras de autopeças, 1991-1999.*



FONTE: SINDIPEÇAS, Desempenho do setor de autopeças, 1999.

Pelo exposto fica evidente que quando se pretende analisar o papel que passa a assumir a economia paranaense no cenário industrial nacional nos anos de 1990, via incremento das indústrias automobilísticas centradas na Região Metropolitana de Curitiba, tem-se que ter em mente que tal só ocorreu a partir do delineamento de uma nova lógica de distribuição da atividade industrial, particularmente no âmbito da indústria automobilística, e da emergência de novas possibilidades para implantação industrial, antes restrita à cidade de São Paulo e seu entorno imediato.

O estado do Paraná, que sempre se caracterizou por ser um estado agrícola, passou a ter destaque industrial quando uma série de capitais internacionais aportaram em seu território, com destaque para a Região Metropolitana de Curitiba, local preferencial da parte mais significativa dos novos investimentos, relacionados ao setor automobilístico. As condições internas favoráveis à atração de novas indústrias começaram a se estabelecer desde meados da década de 1970, quando ocorreram significativas mudanças no processo de industrialização, a partir da emergência do complexo metal-mecânico centrado espacialmente em Curitiba.

Contudo, foi a partir de meados dos anos 1990 que a implantação de novas indústrias ganhou destaque, seja em razão do pouco dinamismo industrial vivido na década de 1980 devido aos graves problemas econômicos pelos quais passou o país e que afugentaram por um longo período os capitais internacionais, seja em razão do expressivo movimento de localização de indústrias automobilísticas na Região Metropolitana de Curitiba, amparadas por incentivos governamentais de toda ordem, demonstrando a agressividade com que o estado do Paraná se lançou à conclusão de seu projeto de industrialização.

4. A INSERÇÃO DO ESTADO DO PARANÁ

Em face da tendência à desconcentração industrial no país, conforme demonstrado anteriormente e tendo em vista o peso que os incentivos passaram a ter nas decisões de localização, uma nova etapa de ações do Estado com o intuito de atrair capitais industriais para o Paraná foi inaugurada em meados da década de 1990. Assim, em fevereiro de 1995, foi criada a Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e do Desenvolvimento Econômico, responsável pela coordenação da política de atração de investimentos para o Paraná. Política esta que consubstanciou-se através da criação de um Programa de governo voltado à conceder incentivos fiscais para a atração de indústrias, o “Programa Paraná

Mais Emprego”.

O Programa permitia o retardamento do recolhimento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS - por empresas que executassem investimentos fixos no Paraná e tinha como principais objetivos:

- estimular novos investimentos industriais no Paraná,
- oferecer condições de integração de cadeias produtivas prioritárias ao interesse econômico e social do Estado,
- permitir a desconcentração industrial/regional,
- estimular a criação de fornecedores de partes, peças e componentes dos gêneros mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte e química;
- apoiar a modernização tecnológica e o desenvolvimento de novos produtos, financiando gastos com pesquisa e desenvolvimento contratados em instituições localizadas no Estado;
- incentivar o investimento através da apropriação total dos créditos de ICMS pagos na aquisição ou transferência de bens de capital. (Programa Paraná Mais Emprego, p. 2)

Operacionalmente, a parte do ICMS enquadrada no Programa ficava retida pelo estabelecimento industrial gerando seu autofinanciamento, não havendo assim o recolhimento e posterior liberação. Os prazos de recolhimento variavam de 48 a 96 meses, dependendo do caso e já incluída a prorrogação prevista; a previsão de pagamento se dará, após o prazo, com correção monetária mas sem juros.

O Programa estabelecia como áreas prioritárias aquelas que possuísem um “maior percentual do ICMS incremental¹²”, sendo estabelecido, no início de sua vigência os seguintes percentuais: Curitiba e Araucária 50%, Ponta Grossa, Maringá, Londrina e São José dos Pinhais 70%, demais municípios da Região

¹² Segundo a Secretaria de Estado da Fazenda, o cálculo do ICMS incremental é feito da seguinte maneira: “calcula-se a média histórica dos últimos 36 meses e se compara com o maior ICMS dos doze meses anteriores a data da autorização do pedido; seleciona-se o maior valor. O ICMS incremental é a diferença entre o saldo devedor do mês e o valor selecionado, no caso de expansão e a sua totalidade no caso de implantação, ou seja, refere-se sempre a ICMS novo, ainda não gerado no Estado” (Programa Paraná Mais Emprego, 2000).

Metropolitana – RM - e demais municípios do estado 80%.

Nota-se que à Região Metropolitana reservavam-se diferentes percentuais de incentivos; nos municípios considerados como “demais municípios da RM” o percentual de incentivo era maior, pois pretendia-se estimular a implantação de novos estabelecimentos e promover a desconcentração industrial no estado do Paraná.

Observa-se que a questão da desconcentração aparece norteadando as políticas num estado onde a industrialização mostrava-se ainda de forma muito frágil, aliás a desconcentração nesse caso específico é contrária as ações desencadeadas nos anos de 1970, cujo resultado foi a grande concentração em Curitiba dos gêneros mais modernos da indústria.

Além dos percentuais de incentivos tratados anteriormente, há que se ressaltar que os “fabricantes de produtos sem similar no Estado, com preponderância mínima de 50% da produção nesta condição, podem diferir 100% do ICMS incremental”, que poderá ser pago em 48 meses, independente de sua localização, tal é o caso das indústrias automobilísticas, que gozam, assim, de total liberdade de escolha de localização com garantia dos mesmos incentivos.

O Programa previa também o incentivo diferenciado para alguns gêneros, revelando o caráter seletivo e prioritário no processo de atração de novos investimentos. Assim, “mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte e química, podem receber um prazo de carência adicional de 12 ou de 24 meses, além dos 48, se ao término do Programa suas compras de peças, partes e componentes tiverem alcançado, no mínimo 40% e 60% respectivamente, de estabelecimentos industriais paranaenses”, entenda-se, estabelecimentos industriais localizados no território paranaense.

Dessa forma, inúmeros protocolos foram assinados e a maioria dos capitais optou pela localização na Região Metropolitana de Curitiba, na contramão dos princípios do próprio Programa, que apresentava dentre os seus objetivos “permitir a desconcentração industrial/regional”. Tal fato levou o governo a rever os percentuais de ICMS incremental, alterando-os da seguinte forma:

- Curitiba e Araucária que antes contavam com benefício de 50% passam para 30% e São José dos Pinhais que contava com 70% desloca-se também para essa primeira faixa;
- à Ponta Grossa, Maringá, Londrina e São José dos Pinhais que contavam

- com 70%, acrescentam-se outros municípios da RMC, quais sejam: Campina Grande do Sul, Campo Largo, Pinhais, Piraquara e Quatro Barras, além do deslocamento de São José dos Pinhais para a faixa de 30% conforme apontado anteriormente;
- os demais municípios da RM e demais municípios do estado não tiveram alteração e o índice continuou sendo de 80%.

É nítida a alteração de incentivos para alguns municípios da Região Metropolitana, exatamente aqueles que mais receberam investimentos e mais se beneficiaram do Programa antes de sua reformulação. Portanto, após o desencadeamento da concentração de parte expressiva dos novos capitais na Região Metropolitana de Curitiba é que as regras foram alteradas, visando exatamente a não concentração, isso ocorreu em maio de 2000 quando parte das implantações ou já haviam se efetivado ou estavam em adiantado processo.

Os reflexos da corrida pelos novos investimentos se fizeram sentir também em nível de cada município, onde, guardadas as proporções de escala, uma série de incentivos foram ofertados de modo a atrair os capitais, como aumento do prazo de pagamento de Imposto Sobre Serviços – ISS - e Imposto Predial e Territorial Urbano – IPTU - de cinco para dez anos, doação de terrenos e infraestrutura, dentre outras.

Os incentivos oferecidos pelo Programa, além de outros previstos individualmente em cada protocolo, como doação de terrenos e terraplanagem, participação nos investimentos, etc., resultaram num total de 156 protocolos assinados entre empresa e governo estadual até final de 1999, correspondendo a pouco mais de sete bilhões de reais em investimentos e a 48.504 empregos diretos¹³.

Concomitante a essas ações, os governos federal e estadual anunciaram o reinício das obras de duplicação da rodovia BR 116, principal ligação entre São Paulo e o sul do país e ponto de estrangulamento da circulação de pessoas e

¹³ Mesmo sendo obtidos através da mesma fonte, qual seja, a Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e Desenvolvimento Econômico, o governo anuncia na página do referido órgão na Internet, o total de R\$ 21 bilhões e mais de 124 mil empregos diretos. Quanto ao montante em reais, cabe lembrar a grande variação cambial ocorrida em 1999, o que nos levou a considerar o montante em dólares, pois, nessa época os principais protocolos já haviam sido assinados, optamos, assim, em utilizar a equiparação das moedas para nossa análise.

mercadorias, principalmente se consideradas as possibilidades de comercialização com o Mercosul.

Cumprir destacar ainda, as obras de ampliação do aeroporto local, agora de categoria internacional, constituindo-se como infra-estrutura essencial aos novos investimentos, que caracterizam-se por um grande volume de negócios com o exterior através do recebimento de componentes importados, do fluxo de altos funcionários ou ainda em função das exportações.

Dentre todos os investimentos o de maior destaque foi o da Renault, não apenas por ter sido o primeiro grande capital a anunciar sua implantação na Região Metropolitana de Curitiba, como também pelo montante de capitais a serem investidos até o final do projeto, cerca de 1 bilhão de dólares; e ainda pela grande polêmica que gerou em razão dos inúmeros incentivos concedidos, e da própria escolha de localização em área, até então, de proteção aos mananciais de abastecimento de água.

Além dos incentivos previsto pelo Programa Paraná Mais Emprego, anteriormente citados, a Renault obteve uma série de outros, destacando-se, segundo LOURENÇO (1996, p. 4), a doação do terreno, cujo valor calculado é de 12 milhões de reais¹⁴; os serviços de infra-estrutura; ramal ferroviário exclusivo e acesso direto ao Porto de Paranaguá; bem como o compromisso do governo estadual em organizar um conjunto de investidores, que seriam responsáveis por 40% dos investimentos iniciais da empresa, contando com a participação do Fundo de Desenvolvimento Paranaense. Além da criação da empresa Paraná Participações, parceira paranaense da Renault, também relacionada ao governo estadual. Cálculos feitos pelo então senador Roberto Requião¹⁵ apontavam que cada emprego gerado pela Renault, até o final de sua implantação em 2005, deverá custar à sociedade paranaense cerca de quinhentos e sessenta e dois mil reais¹⁶.

Assim, observa-se uma série de ações do Estado no sentido de garantir as

¹⁴ Cálculo feito quando havia paridade entre o dólar e o real.

¹⁵ “Jogo limpo. O escândalo da Renault” artigo disponível na home page do senador Roberto Requião no Senado Federal.

¹⁶ Tais ações não são exclusivas do governo do estado do Paraná, estima-se que cada emprego gerado pela fábrica da Mercedes em Juiz de Fora (MG), custará aos cofres públicos cerca de 575 mil reais, segundo informações contidas na reportagem “Mercedes ‘ganha’ fábrica de Minas Gerais”, Folha de São Paulo, 4/5/1997.

condições infra-estruturais e fiscais para atrair num primeiro momento a Renault para o Paraná e desencadear, a partir dela, a implantação de uma série de outros investimentos que deverão, a médio e longo prazo, alterar o perfil econômico principalmente do aglomerado metropolitano de Curitiba onde, aliás, os indícios de alteração já são fortes.

Fontes não oficiais, apontam ações mais contundentes por parte do estado, que teria chegado a emprestar dinheiro para certas empresas, bem como a oferecer uma contrapartida em dinheiro por emprego gerado, como se sugere ter acontecido com a Detroit Diesel, que segundo matéria veiculada no Jornal Folha de São Paulo¹⁷, além de receber 10 milhões de dólares a título de empréstimo do governo estadual, cujo pagamento se fará sem juros ou correção e em reais após dez anos da contração do empréstimo, receberia ainda, um incentivo extra de três mil dólares por emprego gerado até o limite de 180 empregos, conforme previsto no protocolo firmado entre governo e empresa.

A veracidade dessa informação sempre foi contestada pelo governo, no entanto, os protocolos referentes às principais empresas foram e continuam sendo sigilosos, mesmo após a justiça ter determinado sua “abertura” ao conhecimento da sociedade, fato ocorrido no ano 2000¹⁸.

Portanto, trata-se sobretudo de um grande negócio para os grandes capitais, cujos valores de fato desembolsados ficam muito aquém do que os necessários para empreendimentos dessa envergadura.

A ação do governo do estado não se limita ao exposto anteriormente, ela pode ser observada também através de estratégias de divulgação das vantagens do Paraná em relação à outros estado brasileiros com vistas à atração de novos capitais industriais para o Paraná. Assim, no início de 1996 o governo estadual disponibilizou informações importantes aos possíveis investidores, reunidas sob a denominação “Paraná: informações para investidores”.

Além de informações gerais sobre o estado, chama a atenção um conjunto de gráficos e tabelas que relacionam o custo da mão de obra no Paraná e em São Paulo, sem exceção, todos os postos de trabalho apontados apresentam um valor significativamente menor no Paraná, como pode ser visto na Tabela 2.

¹⁷ Informações divulgadas na reportagem “Paraná ‘paga’ US\$ 10 mi por fábrica”, Folha de São Paulo, 7/11/1997.

¹⁸ É provável que com a mudança de governo tais protocolos sejam revistos ou, pelo

Igualmente o disciplinamento da mão-de-obra é apontado como um fator favorável ao Paraná, na medida em que apresenta uma inexpressiva atuação do movimento sindical, materializado no baixo número de greves, apenas 3 do setor de metalurgia e 26 no geral, números muito inferiores ao dos três estados mais industrializados do país: São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (Tabela 3).

Assim, como resultado da política de atração, dos 156 protocolos assinados entre governo do estado e empresas até o final de 1999, 89 protocolos apontavam como localização a Região Metropolitana de Curitiba, dos quais pouco mais de 77% já estavam implantados no início do ano 2000, o que corresponde a 69 estabelecimentos, sendo este o universo analisado para as conclusões que se seguem.

Tais estabelecimentos representam, em termos de investimentos, uma soma considerável de recursos que foram aplicados em gêneros industriais que estavam presentes na estrutura produtiva da Região Metropolitana de Curitiba desde a fase anterior (décadas de 70/80), porém sem a projeção alcançada no final da década de 1990. O exemplo mais expressivo é aquele do gênero material de transportes, um dos gêneros componentes do complexo metal-mecânico cuja implantação se deu a partir da criação da CIC na década de 1970, e que, no entanto, não estabeleceu fortes vínculos funcionais com outras indústrias da região e tampouco foi capaz desencadear a vinda de fornecedores, como ocorre largamente na atualidade.

Em estudo intitulado “Competitividade da indústria paranaense: uma análise setorial” (1994), o gênero material de transportes é apontado como tendo posição de destaque em relação às exportações paranaenses, tendo em vista a liderança exercida pela Volvo e pela Bosch, porém considera que a implantação do gênero material de transportes “em solo paranaense é bastante recente e ainda restrita em termos de formação de segmentos complementares – grande parte das compras do ramo são feitas fora do Estado ...” (Competitividade ..., 1994, p. 59).

Desse modo, a estrutura produtiva da Região Metropolitana de Curitiba cuja transformação iniciou-se na década de 1970 por força da ação do Estado, consolidou-se na fase recente, tendo novamente o Estado como parceiro

menos, divulgados, já que o governo que assume é de oposição ao anterior.

fundamental para tal empreendimento.

Tabela 2. Curitiba e São Paulo: custo comparativo da mão de obra

Ocupação	Curitiba US\$/mês – dez 94	São Paulo US\$/mês – dez 94
<i>Gerentes:</i>		
Administrativo	1.182,02	2.537,00
Comercial	1.978,37	3.532,00
Produção	1.701,54	3.342,00
Financeiro	1.587,54	3.342,00
<i>Supervisores:</i>		
Administrativo	1.089,53	1.358,00
recursos humanos	711,65	1.332,00
Vendas	524,05	1.708,00
<i>Técnicos e de produção:</i>		
Almoxarife	312,46	491,00
Operador de máq. da produção	278,24	445,00
Torneiro mec. ferramenteiro	490,80	1.066,00

FONTE: PARANÁ: informações para investidores, 1996.

Tabela 3. Número de greves por estados selecionados, 1993-1995

Paraná	Rio de Janeiro	Minas Gerais	São Paulo
Metais/outras	metais/outras	metais/outras	Metais/outras
3/26	8/84	17/86	400/1170

FONTE: PARANÁ: informações para investidores, 1996.

O complexo metal-mecânico composto pelos gêneros material de transportes, mecânica, metalúrgica e material elétrico e de comunicações, na fase anterior tinha um estreito relacionamento tanto com a agricultura quanto com a produção de veículos pesado, haja vista a produção de carrocerias para caminhões, ônibus, máquinas agrícolas, tratores, dentre outros, característica que se altera nos anos de 1990, quando passa a predominar o segmento de veículos leves.

Dos 69 novos estabelecimentos industriais¹⁹, 46 (67%) constituem-se de

¹⁹ Trata-se aqui de estabelecimentos industriais e não de empresas, na medida em que tanto nos protocolos quanto nos dados do Cadastro das Indústrias as informações são

gêneros componentes do complexo metal-mecânico, respectivamente, material de transportes com 33 estabelecimentos o que corresponde a 48% do total; mecânica com 6 estabelecimentos ou 9%; material elétrico e de comunicações com 4 estabelecimentos ou 6% e metalúrgica com 3 estabelecimentos ou 4%. A eles se somam, ainda, alguns estabelecimentos dos gêneros produtos de matéria plástica e têxtil voltados exclusivamente à fabricação de componentes para a indústria automobilística, o que aumenta ainda mais sua representatividade no conjunto. Assim, o gênero produtos de matéria plástica responde por 9 novos estabelecimentos ou 13%, do total, dois quais apenas dois não produzem componentes para a indústria automotiva; no caso do gênero têxtil todos os 4 novos estabelecimentos ou 6% do total, produzem componentes para a indústria automotiva.

Cabe destacar que o predomínio dos gêneros relacionados ao complexo metal-mecânico não é casual, na medida em que o próprio Programa Paraná Mais Empregos, revela sua explícita intenção de ora atrair e ora reforçar tais gêneros, pois prevê incentivos adicionais aos estabelecimentos dos gêneros mecânica, material elétrico e de comunicação e material de transportes.

O complexo metal-mecânico responde por 92% dos investimentos previstos nos protocolos e já implantados e por 69% dos empregos a serem criados. No entanto, a verificação entre o montante de empregos previstos e aqueles de fato gerados é uma tarefa de difícil execução por dois motivos principais, quais sejam, alguns estabelecimentos ainda não concluíram seus projetos de implantação, o que leva a um nível de geração de empregos menor que o anunciado e, não menos importante, o fato de que a geração de empregos constituiu-se em objetivo central das ações do Estado quando da formulação da política de subsídios. Com isso, quaisquer informações que não legitimem o sucesso das ações são de difícil obtenção.

Comparando-se as intenções de geração de empregos constantes dos protocolos com os empregos realmente criados até o final de 2000, verifica-se que, na maioria das situações, a geração de empregos ficou muito abaixo do montante anunciado nos protocolos e para apenas alguns casos o número de empregos criados superou o anunciado, é o que pode ser observado na Tabela 4.

apresentadas por estabelecimento. Em alguns casos tem-se dois, três ou mais estabelecimentos que, no entanto, pertencem a uma só empresa.

Tabela 4. *RMC: comparação entre o total de empregos anunciados e gerados até o ano 2000*

Estabelecimento	Empregos Previstos*	Empregos criados até 2000**
Audi/Volkswagen	3000	3343
Kraft Lacta	3000	263
Renault	2000	2177
Tritec	1000	202
CSN-IMSA	500	70
Chrysler	400	250
Copo	400	46
Bertrand Faure	300	95
Brose	270	40
BS Colway	238	100
Detroit Diesel	200	71
Brandl do Brasil	200	40
Koyo Steering	150	27
Vemetek	150	50
TEAM Robótica	134	84
Johnson Controls	130	35
PLM Plásticos	128	30
Edscha	120	115
Thera	110	45
Trèves	100	196
Metalcamp	100	40
Grammer	100	80
Petrofisa	100	32
SNR Roulements	75	75
S&C Electric	50	17
Lear Corp.	40	41
Dana	40	52
Uteco	40	29
Mexpi	30	22
	13239	7667

FONTE: * Protocolos firmados entre governo e empresas, SEID, 2000

** Cadastro Industrial do Estado do Paraná, 2001, Federação das Indústrias do Estado do Paraná e para Renault, Audi e Chrysler, DIEESE - 2001.

Ressalta-se que a expectativa de geração de empregos se confirmou no caso da Renault e Audi, mesmo considerando a flutuação mensal existente em razão da prática da contratação temporária de empregados. Para se ter uma idéia da

dimensão da oscilação mensal de empregados, enquanto no mês de dezembro de 2000, aqui utilizado como referência, a Audi empregou 3.343 trabalhadores e a Renault 2.177, no mês de março de 2001, cada uma empregava, respectivamente, 2.893 e 2.389 empregados.

A partir do conjunto de estabelecimentos relacionados na Tabela 4 não resta dúvida de quanto foi superestimada a capacidade de geração de empregos das novas indústrias na fase recente, tanto que de um total previsto de 13.239 empregos, apenas 7.667 haviam sido criados até o ano 2000, o que corresponde a cerca de 58%.

Outra conclusão importante refere-se à participação das indústrias de capital externo, na medida em que identificou-se a origem de 58 dos 69 estabelecimentos analisados anteriormente, revelando que, apenas três países, respectivamente França, Alemanha e Estados Unidos, respondem por quase 50% dos estabelecimentos em questão e por cerca 93% do volume de investimentos, bem como por 69% dos empregos previstos, é o que mostra a Tabela 5.

Nota-se claramente a relação entre os países de origem das três montadoras de automóveis e a supremacia dos capitais – Renault, França; Audi/Volkswagen, Alemanha e Chrysler, Estados Unidos -, destacando-se ainda que a principal *joint venture* representa exatamente a associação entre Estados Unidos e Alemanha, trata-se da Tritec.

O destaque da Suécia no conjunto relaciona-se também a indústria automobilística, referindo-se a ampliação dos investimentos na Volvo, já presente em Curitiba desde final da década de 1970.

Os estabelecimentos de origem nacional respondem por 10% do conjunto e a modestos 3% dos investimentos, além da participação em três *joint ventures*, a saber, entre a CSN e a mexicana IMSA, cujo investimento é da ordem de 390 milhões de reais e visa produzir chapas galvanizadas e laminados de aço para as indústrias automobilísticas; a Iramec, em associação com capitais alemães e produtora de módulos de porta para veículos e a BS Colway em associação com capitais ingleses e produtora de pneus remoldados.

Conclui-se, portanto, que a implantação da indústria automobilística na atualidade, carro chefe do processo em análise, ocorre em rede, ou seja, cada montadora se faz acompanhar dos estabelecimentos que participam diretamente da produção do automóvel, os chamados fornecedores globais que, no entanto,

materializam-se localmente no caso dos componentes principais, aqueles que compartilham com a unidade principal a mesma planta ou regionalmente no caso dos fabricantes de componentes que não necessitam de tamanha proximidade física, podendo se localizar em outros locais dentro do próprio país.

Tabela 5. RMC: país de origem dos estabelecimentos industriais implantados entre 1995 e 1999

País	Nº estab.	Investimentos Milhões R\$	Empregos previstos
Estados Unidos	11	469	4.294
França	10	1.263	3.485
Alemanha	10	921	4.533
<i>Sub total</i>	<i>31</i>	<i>2.653</i>	<i>12.312</i>
Brasil	7	101	1.420
Espanha	4	111	675
Itália	3	19	240
Argentina	2	22	470
Bélgica	2	17	55
Japão	1	20	150
Portugal	1	2	18
Suécia	1	395	150
Joint Venture	6	1091	1.883
Não identificado	5	137	1.883
	69	3.569	19.349

FONTE DOS DADOS: SEID/SEFA, 1995 e 1999.

Em certos casos uma mesma empresa pode implantar estabelecimentos distintos a fim de fornecer para diferentes montadoras o mesmo componente, pois o padrão de organização da produção em complexos de produção, uma espécie de distrito industrial "fechado" entorno da grande montadora, leva a tal necessidade, por outro lado, o mesmo componente pode ser produzido por empresas distintas, na medida em que são fornecedoras globais de montadoras também distintas. Assim, por exemplo, a produção de bancos para veículos se divide entre três empresas, todas elas articuladas às respectivas montadoras, quais sejam: a Lear Corporation produzindo para a Chrysler, a Johnson

Controls para a Audi/Volkswagen e a Bertrand Faure para a Renault. No outro extremo, a Sommer Allibert, produtora de painéis de portas e instrumentos implantou dois estabelecimentos em São José dos Pinhais, um junto à Renault e em associação com a Siemens e outro junto à Audi/Volkswagen.

Dessa forma, conforme salienta MEINERS (1998, p. 36) as montadoras são cada vez mais coordenadoras de um processo de montagem final, onde os subconjuntos do veículo são fornecidos, just in time, em módulos pré-montados, por um conjunto seletivo de fornecedores de primeira camada, articulados com a montadora desde o projeto do novo modelo (no Paraná, desde o investimento na fábrica). Nesse sentido, as montadoras são cada vez menos verticalizadas, gerando uma aliança estratégica e dependência maior com fornecedores. [...] Com uma relação mais íntima e numa perspectiva de global sourcing, os fornecedores de uma montadora, pelo menos os de primeira camada, tendem a ser os mesmos em qualquer unidade fabril, conformando uma teia de aliança global.

Com isso, pode-se supor que o espaço para o fornecedor nacional se reduza, como foi constatado anteriormente, havendo uma expressiva redução do setor de autopeças de origem nacional em face do avanço daquele de capital externo. Portanto, quando se diz que a indústria automobilística brasileira tem alcançado índices elevados de nacionalização dos componentes, deve-se entender que tal nacionalização ocorre muito mais pela implantação de fornecedores globais junto à montadora, do que pela participação de indústrias locais no processo.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pelo exposto conclui-se que a política de atração de capitais industriais teve relevante papel no processo de desconcentração da indústria automobilística brasileira, posto que os incentivos fiscais, físicos e financeiros oferecidos aos novos estabelecimentos parecem ter feito a diferença no momento da escolha da localização.

Isto porque, é visando a atração das grandes empresas que são formuladas as políticas de incentivos, seja por parte do governo estadual, seja das prefeituras. Elas são apresentadas à sociedade como sendo as portadoras das possibilidades de alavancagem econômica e de transformações sociais através das centenas e em alguns casos milhares de empregos a ser gerado e das elevadas somas de impostos a ser arrecadado, justificando qualquer concessão, seja de renúncia

fiscal inicial, seja de doação de terreno, seja de participação acionária direta do estado nos novos empreendimentos, ou, como coloca GOTTDIENER (1993, p. 270) “a ideologia pró-crescimento equipara o bem-estar do lugar à sua capacidade de promover desenvolvimento econômico”, e a indústria continua sendo considerada como o principal promotor do desenvolvimento econômico. Como parte dessa ideologia, os custos sociais do suposto desenvolvimento são muitas vezes negligenciados.

Às grandes empresas associam-se possibilidade de integração do local ao global, de articulação à economia mundial, de crescimento das exportações, de melhoria do padrão de vida da população, dentre outros.

No entanto, como lembra SANTOS (1996, p. 245) *os novos objetos custam caro. Chamado a implantá-los, em nome da modernidade e das necessidades da globalização da economia, o poder público acaba aceitando uma ordem de prioridades que privilegia alguns poucos atores, relegando a um segundo plano todo o resto: empresas menores, instituições menos estruturadas, pessoas, agravando a problemática social.*

Tal é a realidade no Paraná e na Região Metropolitana de Curitiba, o que não lhes atribui nenhuma particularidade no contexto nacional, pois, conforme afirma RODRIGUES (1980, p. 106) “o modelo de desenvolvimento industrial privilegia a empresa de grande porte, quase sempre de capital monopolista e que pressupõe uma produção especializada e tecnologicamente sofisticada”.

Conforme analisado, tanto na década de 1970 como recentemente, nos anos de 1990, os programas voltados à atração de indústrias de grande porte foram fundamentais para a inserção do Paraná no contexto industrial nacional. Tal processo, apesar de não estar concluído, permite que se observem significativas mudanças no interior do aglomerado metropolitano de Curitiba, principal destino dos novos investimentos e das pessoas atraídas pelas perspectivas de emprego nas indústrias.

6. LISTA DE SIGLAS

ANFAVEA – Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores

CAGED - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

CIC – Cidade Industrial de Curitiba

CSN - Companhia Siderúrgica Nacional

DIEESE -Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-

Econômicos

ICMS - Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

IMSA - Industrias Monterrey S.A.

IPTU - Imposto Predial e Territorial Urbano

ISS - Imposto Sobre Serviços

PND – Plano Nacional de Desenvolvimento

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais

RMC – Região Metropolitana de Curitiba

RM - Região Metropolitana

SEID - Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e Desenvolvimento
Econômico

SEFA - Secretaria de Estado da Fazenda

SINDIPEÇAS – Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para
Veículos Automotores

VTI - Valor da Transformação Industrial

7. BIBLIOGRAFIA

ANFAVEA, *Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira*. São Paulo, 1999.

AZZONI, C. *Indústria e reversão de polarização no Brasil: o caso do Estado de São Paulo*. São Paulo, 1985, Tese (Livre docência em Economia) - Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo.

AZZONI, C. «A lógica da dispersão da indústria no Estado de São Paulo». *Estudos Econômicos*. São Paulo, n. 16, p. 45-67, 1986.

BALANÇO ANUAL. São Paulo: Gazeta Mercantil, n.23, junho 1999. 441 p.

BIELSCHOWSKY, R. «Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o mini ciclo de modernizações, 1995-1997». *Série Reformas Econômicas*, Brasília: IPEA, n. 44, 1999.

CANO, W. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*, São Paulo: T. A. Queiróz, 1981.

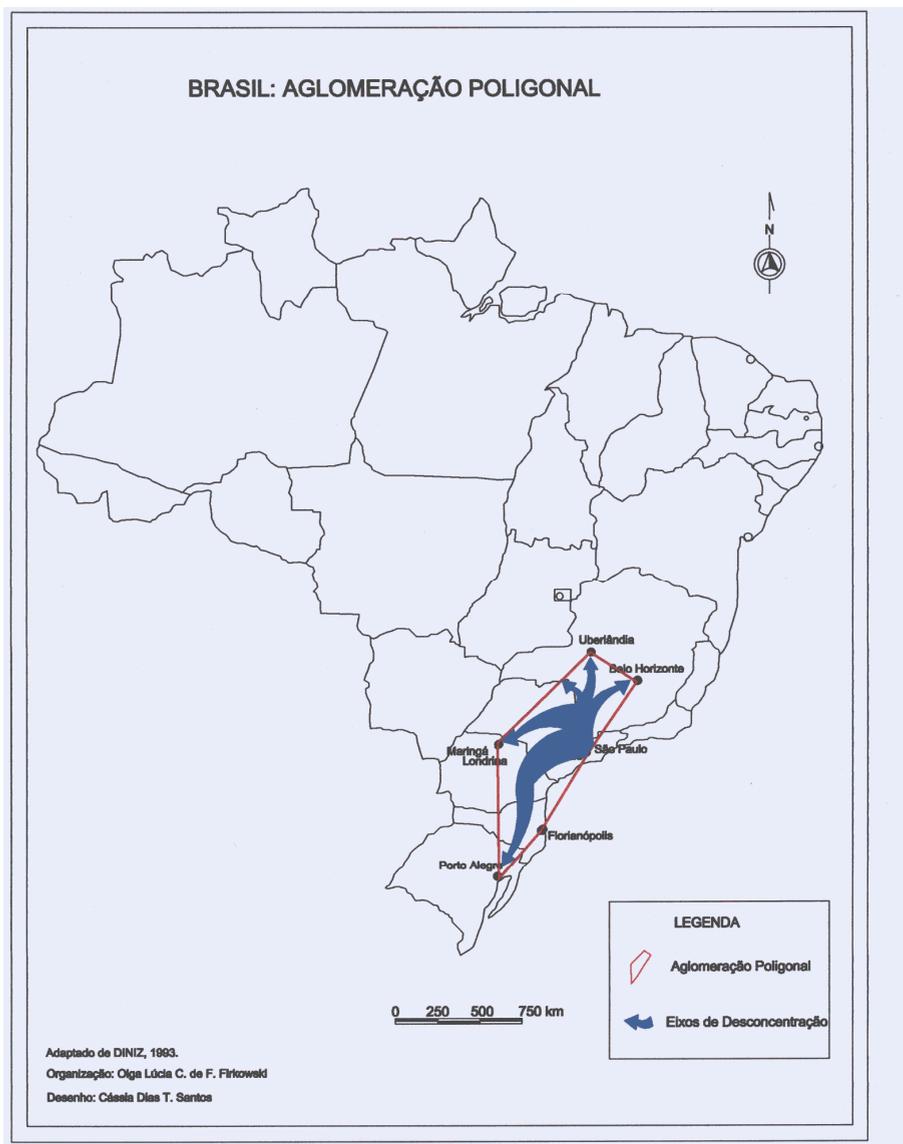
CANO, W. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil (1930-1970)*, São Paulo: Ed. Global/Ed. UNICAMP, 1985.

COMPETITIVIDADE da indústria paranaense: uma análise setorial. Curitiba: IPARDES, 1994.

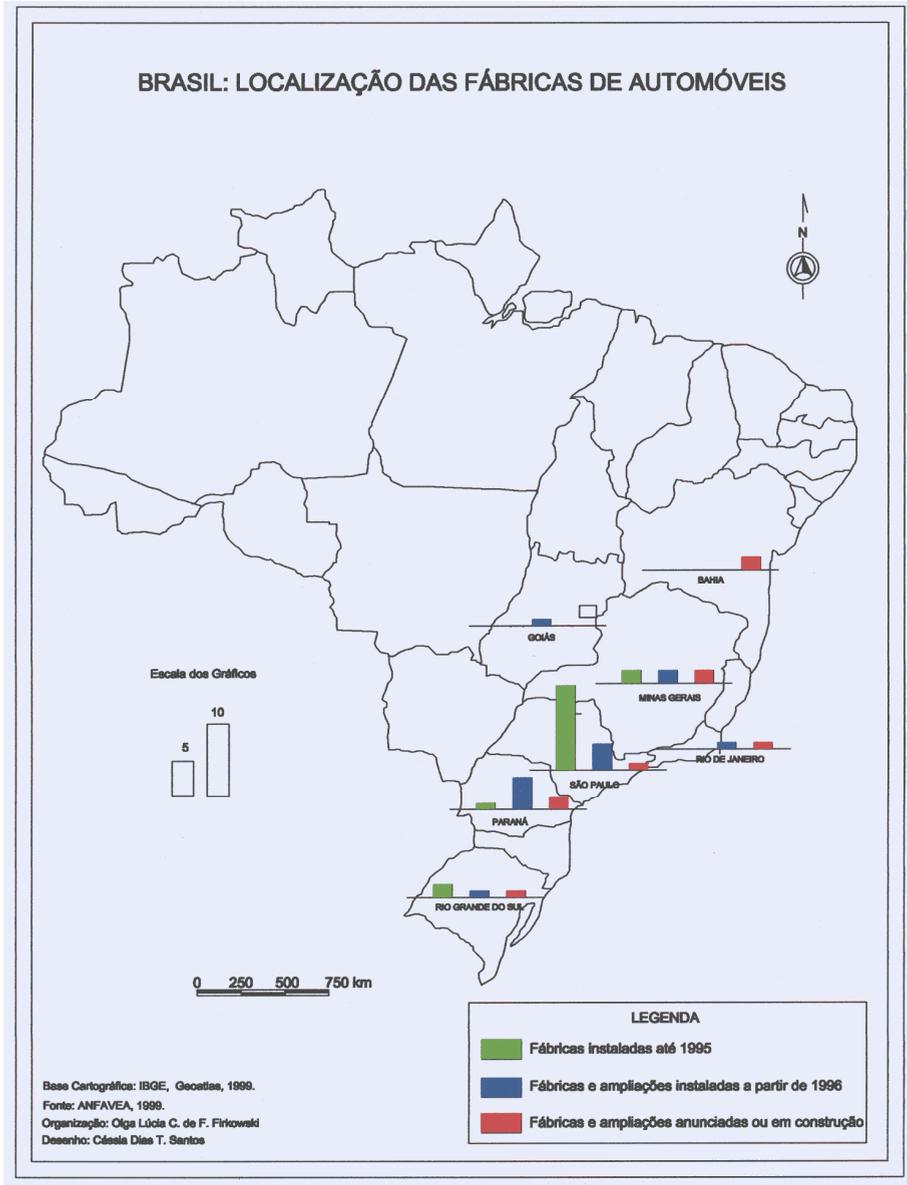
DINIZ, C. C. «Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização». *Nova Economia*. Belo Horizonte, v.3, n. 1, p. 35-64, 1993.

- DINIZ, C. C. e CROCCO, M. A. «Reestruturação econômica e impacto regional: o novo mapa da indústria brasileira». *Nova Economia*. Belo Horizonte, v. 6, n. 1, p. 77-103, 1996.
- DISTRIBUIÇÃO regional das oportunidades de investimento industrial no Brasil*. Disponível em <www.mict.gov.br/spi/spi0110.htm>.
- FIRKOWSKI, O. L. C. F. *A industrialização recente no município de Limeira em face do contexto industrial paulista*. Rio Claro, 1989, 185 f., Dissertação (Mestrado em Geografia) - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, UNESP.
- GOTTDIENER, M. *A produção social do espaço urbano*. São Paulo: Edusp, 1993.
- HARVEY, D. *A condição pós moderna. Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo: Edições Loyola, 1992.
- LENCIONI, S. *Reestruturação urbano-industrial: centralização do capital e desconcentração da metrópole de São Paulo*. São Paulo, 1991, 286 f. Tese (Doutorado em Geografia) - Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- LENCIONI, S. «Reestruturação urbano-industrial no Estado de São Paulo: a região da metrópole desconcentrada». *Espaço e Debates: Nova Dimensão Regional*, São Paulo, NERU, n. 38, p. 54-61, 1994.
- LOURENÇO, G. «A instalação da Renault no Paraná: um modelo de interpretação». *Análise Conjuntural*. Curitiba: IPARDES, v. 18, n. 3-4, p.8, 1996.
- MEINERS, W.E.M.A. «Impactos regionais dos investimentos automobilísticos no Paraná». *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba, n. 94, p. 29-48, 1998.
- NEGRI, B. *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1996.
- PACHECO, C. A. *Novos padrões de localização industrial? Tendências recentes dos indicadores da produção e do investimento industrial*. Texto para discussão n. 633, Brasília: IPEA, 1999.
- PROGRAMA Paraná Mais Emprego, Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e do Desenvolvimento Econômico*, Curitiba, 1995 (PARANÁ. Decreto n. 1.511 de 29/12/1995 e Lei 2.736/1996).
- RICHARDSON, H. W. *City soze and national spatial strategies in developing countries*. World Bank Staff Working Paper, n. 252, Washington, 1977.
- RODRIGUES, D. A. «Os investimentos no Brasil nos anos 90: cenários setorial e

- regional». *Revista do BNDES*. Rio de Janeiro, v. 7, n. 13, p. 107-136, 2000.
- RODRIGUES, M. L. E. *A expansão industrial e o processo de produção do espaço em Betim*. São Paulo, 1980, 150 f., Dissertação (Mestrado em Geografia) - Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- SAMPAIO, S. S. «A industrialização de Rio Claro. Contribuição ao estudo da desconcentração espacial da indústria no Estado de São Paulo». *Revista Geografia*, Rio Claro, n. 24, p. 01-60, 1987.
- SANTOS, M. *A urbanização brasileira*. São Paulo: Hucitec, 1993.
- SANTOS, M. *A natureza do espaço. Técnica e tempo. Razão e emoção*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- STORPER, M. «Who benefits from industrial decentralization? Social power in the labour market, income distribution and spatial policy in Brasil». *Regional Studies*, London, v. 18, n. 2, p. 143-164, 1984.
- STORPER, M. *Desenvolvimento econômico e a questão regional: industrialização, polarização e distribuição da renda*. inédito, 1987.
- TOWNROE, P. e KEEN, D. «Polarisation reversal in the State of São Paulo, Brazil». *Regional Studies*, London, v. 18, n. 1, p. 45-54, 1984.
- TOWNROE, P e HAMER, A. «Who benefits from industrial decentralization? Response to Storper». *Regional Studies*, London, v. 18, n. 4, p. 339-344, 1984.
- VELTZ, P. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris: PUF, 1996.

Mapa 1. Brasil: Aglomeração Poligonal

Mapa 2. Brasil: Localização das fábricas de automóveis



RESUMO

O presente texto tem por objetivo apresentar elementos que auxiliem na compreensão do processo recente de desconcentração industrial brasileiro, com ênfase na indústria automobilística. Tal setor apresentou uma nova tendência locacional a partir das implantações efetivadas ao longo da década de 1990, o que reforça teses acerca de sua desconcentração. Nesse contexto, o estado do Paraná passou a se destacar como um dos novos locais escolhidos pela indústria automobilística, a partir da instalação das montadoras Renault, Audi/Volkswagen e Chrysler, seguidas de seus principais fornecedores.

Para tanto, o texto está dividido em três partes: na primeira são analisadas algumas das principais vertentes teóricas que contribuem para a discussão da desconcentração da indústria automobilística brasileira, ressaltando-se DINIZ (1993), PACHECO (1999), NEGRI (1996) e AZZONI (1986). Na segunda parte, são apresentados dados que permitem uma mensuração do processo, destacando-se a distribuição dos investimentos industriais no Brasil entre 1997 e 2000, por região e por gênero de atividade industrial; a distribuição das fábricas de veículos antes e depois de 1995 e a distribuição das empresas produtoras de autopeças. Na terceira parte, analisa-se o resultado das políticas de atração industrial levadas a cabo pelo governo estadual do Paraná no que diz respeito à implantação da indústria automobilística, tendo por base os protocolos firmados entre empresas e governo.

Palavras chave: indústria automobilística – desconcentração industrial – Paraná

ABSTRACT

This paper presents some considerations that can help to understand the recent Brazilian industrial spreading, highlighting on automotive industry. This productive sector showed a new location trend during 1990's, and confirms the spreading thesis. In this context Paraná State arises to the position of one of the preferable location for automotive industry. This can be confirmed by the assembling installations of Renault, Audi/Volkswagen and Chrysler accompanied by their main suppliers.

This text is divided in three parts: the first one discusses some theoretical trends that explain the industrial spreading of the Brazilian automotive industry, according to DINIZ (1993), PACHECO (1999), NEGRI (1996) and AZZONI (1986). The second presents the data that allows for the spreading process evaluation, highlighting on the Brazilian industrial budget distribution for the period 1997 to 2000, considering different region, kind of industrial activity; automotive factories distribution before and after 1995 and the supply company distribution. The third part analysis the results of the automotive industrial attraction policy that was executed by the Paraná state public administration. This analysis is based on the protocols that in the govern and companies had agreed with.

Keywords: automotive industry – industrial spreading – Paraná state

RÉSUMÉ

Ce texte a pour objectif de présenter des éléments capables de faciliter la compréhension du phénomène de la récente décentralisation industrielle brésilienne, en particulier de l'industrie automobile. Ce secteur tend à présenter une nouvelle distribution dans l'espace depuis les installations réalisées au cours des années 90, et par conséquent à confirmer les thèses sur la décentralisation. Dans ce contexte, l'état do Paraná a pris la tête, devenant un des nouveaux sites choisis par l'industrie automobile, notamment à partir de l'installation des usines Renault, Audi/Volkswagen et Chrysler, suivies de leurs principaux fournisseurs.

Ce texte est donc divisé en trois parties: dans la première, sont analysées quelques unes des principales tendances théoriques qui contribuent au débat sur la décentralisation de l'industrie automobile brésilienne, en particulier, DINIZ (1993), PACHECO (1999), NEGRI (1996) et AZZONI (1986). Dans la seconde partie, sont présentés des données qui permettent de prendre conscience de l'importance du processus, en particulier de la répartition des investissements industriels au Brésil entre 1997 et 2000, par région et par genre d'activité industrielle; la distribution des usines automobiles avant et après 1995 et celle des entreprises productrices de pièces automobiles. Dans la troisième partie, prenant appui sur les protocoles signés entre les entreprises et le gouvernement, nous analysons le résultat des politiques de "séduction" industrielle menées par le gouvernement de l'état du Paraná en ce qui concerne l'implantation de l'industrie automobile.

Mots clés: industrie automotrice – déconcentration industrielle - Paraná.