



UNIFACS
UNIVERSIDADE SALVADOR
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E
URBANO
MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E URBANO**

ANDRÉ LUIZ CARDOSO COELHO

**REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL:
UMA COMPARAÇÃO ENTRE PARANÁ E BAHIA COM BASE NA INDÚSTRIA
AUTOMOBILÍSTICA**

Salvador
2011

ANDRÉ LUIZ CARDOSO COELHO

**REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL:
UMA COMPARAÇÃO ENTRE PARANÁ E BAHIA COM BASE NA INDÚSTRIA
AUTOMOBILÍSTICA**

Dissertação apresentada no Programa de Pesquisa e Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Urbano, Universidade Salvador, como requisito para obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento Regional e Urbano.

Orientador: Prof. Dr. Edivaldo Machado Boaventura.

Salvador
2011

Ficha Catalográfica elaborada pelo Sistema de Bibliotecas da Universidade
Salvador - UNIFACS

Coelho, André Luiz Cardoso

Reestruturação produtiva e competitividade inter-regional: uma comparação entre Paraná e Bahia com base na indústria automobilística / André Luiz Cardoso Coelho. – Salvador, 2011.

151 f.: il.

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado em Desenvolvimento Regional e Urbano – UNIFACS, Laureate International Universities, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Edivaldo Machado Boaventura.

1. Indústria automobilística. 2. Reestruturação produtiva – indústria. 3. Competitividade inter-regional – indústria automobilística.
I. Boaventura, Edivaldo Machado, orient. II. Título.

CDD: 338.47

TERMO DE APROVAÇÃO

ANDRÉ LUIZ CARDOSO COELHO

REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL: UMA COMPARAÇÃO ENTRE PARANÁ E BAHIA COM BASE NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Dissertação aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento Regional e Urbano, Universidade Salvador - UNIFACS, Laureate International Universities, pela seguinte banca examinadora:

Edivaldo Machado Boaventura – Orientador _____
Livre-docente em Economia Política, Universidade Federal da Bahia, UFBA, Brasil
Universidade Salvador – UNIFACS

Noelio Dantaslé Spinola _____
Doutorado em Geografia e História, Universidade de Barcelona, U B, Espanha
Universidade Salvador – UNIFACS

Jorge Antonio Santos Silva _____
Doutorado em Ciências da Comunicação, Universidade de São Paulo, USP, Brasil
Universidade Federal do Recôncavo da Bahia – UFRB

Salvador, 28 de Março de 2011.

AGRADECIMENTOS

A meus pais que muito sentiram minha longa ausência.

A minha irmã e meu sobrinho, pelo apoio.

À CAPES, pela bolsa disponibilizada na segunda metade do mestrado.

Ao professor Alcides dos Santos Caldas meus eternos agradecimentos.

Ao amigo inestimável, professor Edivaldo M. Boaventura e ao competente, reto e digno professor Jorge Antonio Santos Silva. Seus exemplos eu repassarei para os meus.

Ao professor Noelio Spinola, pelos estímulos críticos e importante atenção a mim destinada.

À professora Alba Ramos, meu muitíssimo obrigado por manter acesa minha esperança no ser humano.

Aos meus colegas do mestrado e do doutorado da Unifacs e do MBA em Gerenciamento de Projetos na FGV, em especial a Rafaela Ludolf, Fernando Aboim e João Ricardo Aquino.

Aos meus alunos e colegas de trabalho, em especial aos Professores Jaldo Borges, Adenilson Rosa, Eduardo Bertani, Isaias Matos e Nerivaldo Menezes.

Aos meus amigos e primo, respectivamente João Pacheco, Luciano, Kátia Rodrigues e Marcos Coelho que se foram em tão curta passagem na terra.

Ao instrutor Henrique Cerqueira do Krav Maga, pela grande orientação para a vida.

E, por fim, agradeço a tia Lila Gonçalves, Marcus Vinícius Almeida, tio Joel Cardoso, tia Rose Coelho, tio Fernando Coelho, Luiz Rodrigo Carneiro, tio Francisco Cardoso, Emiliano Oliveira, Lauro Sá, avó Elvira Cardoso, Carlo e Daniela Ferreira e Marcelo Mollicone, pelo apoio e amizade durante a minha caminhada em processo de formação.

Ao meu tio avô João Coelho que, com grande amor, ajudou a amenizar a ausência física do meu grande exemplo para a vida, e, bem assim seu irmão e meu avô, José Coelho Sobrinho. A meus avós Francisco Cardoso e Francisca Xisto que, apesar de não tê-los conhecido, sempre percebi grande influência na minha vida através da memória familiar.

A Waldomiro Araújo, pelos ricos ensinamentos e por me apresentar à Ford.

Até o fim
Não, não pare
É graça divina
começar bem.
Graça maior
persistir na caminhada certa.

Mas a graça das graças
é não desistir.
Podendo ou não podendo,
Caindo, embora aos pedaços,
chegar até o fim.

Dom Eugênio Salles

RESUMO

Este trabalho discute a competitividade inter-regional das indústrias do Paraná e da Bahia à luz da economia regional. A reestruturação produtiva é tratada como resultante das transformações ocorridas nos padrões de produção, na disposição para a política industrial do Governo Federal do Brasil nos anos 1990 e das alterações da competitividade inter-regional. Destaca-se a desconcentração produtiva e guerra fiscal ocorridas concomitantemente com a instalação das indústrias automobilísticas de veículos leves no período de 1995 a 2004. Os métodos utilizados são o comparativo e o de pesquisa bibliográfica. Inicialmente, faz-se uma leitura da política industrial, da economia regional e do desenvolvimento da indústria automobilística no Brasil; em seguida, faz-se um resgate dos estudos empíricos dos rumos da desconcentração produtiva e da competitividade inter-regional no Brasil para, finalmente, serem abordados os modelos de instalação das indústrias automobilísticas de veículos leves nos respectivos Estados - a comparação, portanto, entre as competitividades industriais resultantes desse processo de reestruturação para os respectivos Estados, Paraná e Bahia. Como ponto de partida, o presente estudo busca trazer como contribuições relevantes as novas classificações dos tipos únicos dos novos arranjos produtivos, as intersecções das formulações presentes nos referenciais aplicados ao Paraná e à Bahia e a recentralidade de Marshall como instrumentalizador principal da análise da organização da indústria localizada.

Palavras-chave: Reestruturação e descentralização produtiva. Competitividade inter-regional. Indústria automobilística. Economia regional. Estados do Paraná e da Bahia.

ABSTRACT

This paper discusses inter-regional competitiveness of automobile industry in Paraná and Bahia in the light of the regional economy. The restructuring process is treated as arising from changes in the patterns of production, provision for the industrial policy of the Federal Government of Brazil in the 1990s and changes in inter-regional competitiveness. We highlight the productive decentralization and fiscal war occurred concurrently with the installation of automobile manufacturers of light vehicles in the period 1995 to 2004. The methods used are the comparative and literature search. It commences with a reading of the industrial policy, regional economy and development of automobile industry in Brazil, then it is a bailout of empirical studies about the future of devolution and productive inter-regional competitiveness in Brazil to finally, to be discussed models of the installation of automobile manufacturers of light vehicles in their respective states - the comparison, therefore, between competitive-industry resulting from the restructuring process for the respective states, Bahia and Parana. As a starting point, this study seeks to bring significant contributions to the new classifications of unique types of new production arrangements, the intersections of these formulations on the references applied to the Paraná and Bahia and re centrality of Marshall as provider of the leading industry analysis organization located.

Keywords: Productive restructuring and desconcentration of production. Inter-regional competitiveness. The automotive industry. The regional economy. Decentralization of production. States of Paraná and Bahia.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Arranjos Industriais na Indústria Automotiva.....	56
Figura 2 – Distribuição Territorial dos Investimentos Credenciados no Novo Regime Automotivo (1996-2011), por Estado.....	81
Figura 3 - Fábricas de Autoveículos e Máquinas Agrícolas Automotizes no Brasil.....	83
Figura 4 - Mapa do Brasil (com destaque para o Paraná)	94
Figura 5 - Mapa do Paraná	94
Figura 6 - Planta da Renault São José dos Pinhais	101
Figura 7 – Fábrica Volkswagen de São José dos Pinhais.....	102
Figura 8 – Esboço Fábrica Audi/Volkswagen – São José dos Pinhais.....	102
Figura 9 - Mapa do Brasil (destaque para o Estado da Bahia)	103
Figura 10 - Mapa da Bahia	103
Figura 11 - Planta Complexo Ford Camaçari	109
Figura 12 – Esquema do Processo Amazon da Ford	109
Figura 13 – Região Metropolitana de Curitiba (RMC)	119
Figura 14 - Região Metropolitana de Salvador (RMS)	121
Figura 15 - Balança de Decisão das Montadoras	125

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Classificação dos Veículos Automotizes	91
Quadro 2 - Comparativo da Competitividade da Indústria de Autoveículos dos Estados do Paraná e da Bahia	138

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Produção de automóveis no Brasil, quantidade: frequência anual de 1957 até 2009	92
Gráfico 2 - Veículos automotores produzidos no Brasil 1995-2004	92
Gráfico 3 - Unidades de Autoveículos Produzidos no Paraná 1999-2004	114
Gráfico 3 - Produção Industrial de Veículos Automotores Brasil - Índice de Quantum.....	131
Gráfico 4 - Produção de Autoveículos por Unidade da Federação –1990	132
Gráfico 5 - Produção de Autoveículos por Unidade da Federação –2009	133

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Composição Setorial do PIB Baiano 1960-2000.....	105
Tabela 2 - Detalhamento dos Investimentos Totais no Paraná 1995/2000.....	115
Tabela 3 - Concentração do PIB Estadual por Regiões Econômicas Bahia 2002-2004.....	122
Tabela 4 - Dados Comparativos Gerais Paraná e Bahia.....	127
Tabela 5 – Fábricas de Autoveículos, Máquinas Agrícolas Automotizes,.....	129
Motores e Componentes BA-PR	129
Tabela 6 - Produção de Automóveis no Brasil- 1957- 2009	150
Tabela 7 - Índice de Quantum da Produção de Veículos Automotores Brasil, Paraná e Bahia 1995/2004.....	151

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANFAVEA	Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores
ANSEA/ASEAN	Associação de Nações do Sudeste Asiático
Cefet-PR	Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e Caribe
CIA	Centro Industrial de Aratu
CIC	Centro Industrial de Curitiba
CIFN	Complexo Industrial Ford Nordeste
CIMATEC	Centro de Manufatura e Tecnologia Integrada
CODEPAR	Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná
COPEC	Complexo Industrial de Camaçari
DESENVOLVE	Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FEF	Fundo de Estabilização Fiscal
FNM	Fábrica Nacional de Motores
FDE	Fundo de Desenvolvimento Econômico
FNM	Fábrica Nacional de Motores
GM	General Motors
GEIA	Grupo Executivo da Indústria Automobilística
IPARDES	Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPI	Imposto de Produtos Industrializados
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MP	Medidas Provisórias

NGE	Nova Geografia Econômica
PICE	Política Industrial e de Comércio Exterior
PITCE	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PROAUTO	Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo da Bahia
RAB	Regime Automotivo Brasileiro
RAE	Regime Automotivo Especial
RMC	Região Metropolitana de Curitiba
RMS	Região Metropolitana de Salvador
SEBRAE	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEDUR	Secretaria do Desenvolvimento Urbano do Estado da Bahia
SEI	Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia
SETRAS	Secretaria de Trabalho e Ação Social do Estado da Bahia
SIMMEB	Sindicato das Indústrias Metalúrgicas Mecânicas e de Material Elétrico da Bahia
Sindimetal	Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico do Estado do Paraná
SINDIPEÇAS	Sindicato Nacional da Indústria de Componentes Veículos Automotores Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste
VTI	Valor da Transformação Industrial

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	17
2 POLÍTICA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO, ESTADO, ECONOMIA E A QUESTÃO REGIONAL	23
2.1 POLÍTICA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO	24
2.1.1 Políticas Públicas	27
2.1.2 Política Econômica	29
2.1.3 Política Industrial	31
2.2 A QUESTÃO REGIONAL	34
2.2.1 Pensamento Clássico e Teoria do Desenvolvimento	35
2.2.2 Os diferentes conceitos de espaço e região e sua importância para a economia regional	40
2.2.3 Marco Teórico da Economia Regional Clássica	43
2.2.4 Distritos industriais schumpeterianos, nova geografia econômica e os distritos industriais aglomerados	48
2.2.5 A ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL DE MARSHALL.....	52
2.2.6 Outros Arranjos Industriais.....	55
3 COMPETITIVIDADE, POLÍTICA INDUSTRIAL RECENTE E DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL	59
3.1 COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL NO BRASIL.....	59
3.2 POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA RECENTE	64
3.3 DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL.....	68
4 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA	72
4.1 EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA DO BRASIL.....	72
4.2 A REESTRUTURAÇÃO RECENTE DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA.....	77
4.2.1 Guerra Fiscal	84
5 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA: PARANÁ E BAHIA	91
5.1 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO PARANÁ.....	93
5.1.1 Programa, Expectativas, Desafios e Modelo de Integração: Paraná.....	96
5.2 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NA BAHIA	102

5.2.1 Programa, Expectativas, Desafios e Modelo de Integração: Bahia	106
6 COMPARAÇÃO DA COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL: PARANÁ X BAHIA	111
6.1 COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL DO PARANÁ.....	111
6.2 COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL DA BAHIA	120
6.3 COMPARAÇÃO DA COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL: PARANÁ X BAHIA	127
7 CONCLUSÃO.....	135
REFERÊNCIAS	141
APÊNDICE A - Tabela 6 - Produção de Automóveis no Brasil- 1957- 2009	150
APÊNDICE B - Tabela 7 - Índice de Quantum da Produção de Veículos Automotores Brasil, Paraná e Bahia 1995/2004.....	151

1 INTRODUÇÃO

No Brasil, passamos por um processo de reestruturação¹ acelerada da indústria automobilística² desde o final da década de 1990. Em vários Estados da Federação, inclusive no Paraná³ e na Bahia⁴, essa reestruturação produtiva foi concretizada com forte intervenção dos estados subnacionais através de instrumentos de política inter-regional.

O sentido era de uma luta entre estados subnacionais para canalizar e direcionar este processo que acabou resultando numa guerra fiscal. A ideia é de que as regiões “ganhadoras” poderiam internalizar os esperados ganhos de crescimento do produto, produtividade e de desenvolvimento inter-regional preconizados pela ordem política local e pela teoria subjacente, gerando um substantivo aumento da sua respectiva competitividade inter-regional. Entretanto, a teoria aponta que a reestruturação produtiva não vem acompanhada, necessariamente, de desconcentração produtiva⁵.

Todo esse processo foi viabilizado pela política do Governo Federal, que, após sua longa omissão, incentivava políticas subnacionais que atendiam ao chamado da sociedade para dinamizar suas respectivas economias. O objetivo era desfrutar dos ganhos de um maior dinamismo da economia e da geração dos preciosos empregos diretos e indiretos. Havia, porém, um chamado mais forte⁶, um chamado do capital internacional proveniente da própria reestruturação da indústria automobilística mundial - uma tendência traçada antes das ações do Governo Federal do Brasil.

¹ Existência de novo setor produtivo distinto dos existentes anteriormente com atuação também distinta no contexto econômico e institucional provocando mutações nas relações entre os atores e no modelo de integração.

² Indústria automobilística, neste estudo, engloba os veículos automotores (carros, caminhões, ônibus) e suas peças e acessórios. Com especial atenção à indústria de carros.

³ “O Paraná é um dos 26 estados do Brasil e está situado na Região Sul do País. Faz divisa com os estados de São Paulo, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, fronteira com a Argentina e o Paraguai e limite com o Oceano Atlântico. O Paraná ocupa uma área de 199.880 km². Sua capital é Curitiba, e outras importantes cidades são Londrina, Maringá, Foz do Iguaçu, Ponta Grossa, Cascavel, Guarapuava e Paranaguá. Na Região Metropolitana de Curitiba, destacam-se, por sua importância econômica, os municípios de São José dos Pinhais e Araucária” (IPARDES, 2011).

⁴ A Bahia é um dos 26 estados do Brasil e está situado na Região Nordeste do País. Faz divisa com nove estados e limite com o Oceano Atlântico. A Bahia ocupa uma área de 567.296 km². Sua capital é Salvador – foi a primeira capital do país - e outras importantes cidades são Feira de Santana, Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna, Juazeiro, Barreiras e Jequié. Na Região Metropolitana de Salvador, destaca-se, por sua importância econômica, o município de Camaçari.

⁵ Redução da tendência de aglomeração das indústrias.

⁶ Veremos, a seguir, que a vinda das indústrias automobilísticas de forma mais intensa para países em desenvolvimento foi um fenômeno mundial e, mais uma vez, entramos no processo de forma subordinada. Esse evento incorreu em todo o mundo. A estagnação dos mercados centrais e os altos custos de produção nos países desenvolvidos juntados à maior taxa de retorno nos países subdesenvolvidos foram as principais causas dessa mudança (NABUCO; MENDONÇA apud NABUCO; NEVES; CARVALHO NETO, 2002, p. 47).

O objetivo principal desta dissertação, portanto, é comparar os resultados desses processos particulares, dessas políticas de atração de indústrias e verificar se geraram, em sua face de reestruturação produtiva e da guerra fiscal subsequente, aumentos de competitividade inter-regional nos cortes espacial e temporal estabelecidos. Proposto o tema escolhido, buscou-se dar contornos ao interesse pregresso do autor na fronteira entre a microeconomia e a macroeconomia, na sua experiência profissional junto à indústria automobilística e na posição analítica recorrente das reais implicações das políticas subnacionais de atração industrial.

Procurando um recorte que tornasse possível analisar as políticas de atração industrial do Estado da Bahia, buscou-se - para essa análise se dar de uma forma mais efetiva -, encontrar outro Estado para a comparação e colocá-los frente a frente. Essa medida trouxe consigo algumas características providenciais, oportunas e, por que não dizer, cruciais.

O Estado do Paraná foi o escolhido. O principal motivo foi o fato de ter buscado abrigar nos últimos anos, de forma representativa e concomitante à Bahia, novas indústrias captadas por estratégias, *a priori*, comuns. No país, a política de atração industrial foi incentivada pelo Governo Federal a partir de 1992 e 1993 com os acordos automotivos⁷, e, de forma muito intensa e centrada - numa miríade de intervenções institucionais através de diversos incentivos - no regime automotivo⁸ de 1995 e da guerra fiscal.

Segundo Domingos da Silva et al. (2004), a partir de 2001, a localização dos principais investimentos do país se mostrou diferenciada com a maior participação dos Estados da Bahia e Paraná que receberam 18% e 33%, respectivamente, dos investimentos das novas plantas de veículos do Brasil.

Atualmente, as evoluções das curvas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) dos Estados da Bahia e do Paraná se encontram, no gráfico do Produto Interno Bruto dos Estados Brasileiros, num ponto relativamente próximo, entretanto com tendências evidentemente

⁷ “A situação geral da indústria automobilística no Brasil e, especificamente, a problemática do segmento de autopeças são indissociáveis das iniciativas do Estado com respeito à cadeia automotiva nos anos 90. Figuram nessas iniciativas dois acordos automotivos, firmados em 1992 e 1993 no âmbito da Câmara Setorial Automotiva.” (LINS; ALVES, 2005, p. 22).

⁸ Um mecanismo que garantia redução do Imposto de Importação em veículos, equipamentos e autopeças para os fabricantes de veículos e de autopeças que investissem em novas fábricas e que se comprometessem a exportar. Outra definição preferida é que os Regimes Automotivos são um programa de estímulo a investimento e exportação com regime diferenciado de importação, funcionando, em termos gerais, da seguinte maneira: uma *newcomer* (novo entrante) é estimulada a entrar no mercado interno e assumir junto ao governo o compromisso de investir/exportar, tendo, em contrapartida, a autorização para importar bens de capital, insumos e veículos com redução do Imposto de Importação (MDIC, 1999 apud PINHEIRO; MOTTA, 2001).

distintas de evolução⁹. Além disso, as demais proximidades e distanciamentos entre outras variáveis são no mínimo intrigantes¹⁰, justificando, portanto, a opção por uma pesquisa que se propõe a avaliar os problemas iniciais, seu conteúdo em termos de execução e os resultados das políticas de promoção industrial por estes utilizadas. Toma-se, como exemplo emblemático e central do estudo, a recente instalação simultânea das montadoras de automóveis¹¹ nos dois Estados.

Entretanto, para fins de definição de períodos de análise¹², numa gradação, entendeu-se como factível o período a partir da instituição da Medida Provisória nº 1.024, de 1995, conhecida como Regime Automotivo Brasileiro (RAB) e do seu desdobramento, o Regime Automotivo Especial (RAE). A análise perpassa as inaugurações no Paraná - 1998, Chrysler¹³ e Renault; e 1999, Audi-Volkswagen - e na Bahia - 2000, Ford -, juntamente com os seus resultados em termos de competitividade inter-regional. E, por fim, tendo como ano final de análise 2004, ano de referência dos estudos de insumo-produto, transbordamentos e multiplicadores de Sesso Filho et al. (2004) e Domingos da Silva et al. (2004), para as indústrias automobilísticas do Paraná e Bahia, respectivamente.

A atração da indústria automobilística para o Estado da Bahia parece ter sido - além do fator político-eleitoral básico e de outras ordens que não cabem neste estudo - centrado no entendimento clássico de esta ser “uma indústria tida como a de maior impacto nas sociedades capitalistas.” (CARDOSO; COVARRUBIAS, 2006). Já do outro lado, no Paraná, além do mesmo caráter eleitoreiro natural das democracias, a iniciativa parece fazer parte de uma série de três vertentes de ações sendo elas o descolamento da área de influência do Estado de São Paulo, a geração de mais empregos e a criação de sua própria área subordinada.

Outra peculiaridade é que esse Estado, o Paraná, conta com uma experiência endógena de crescimento bem sucedida, via agropecuária e agroindústria, que cadencia o desenvolvimento da matriz industrial produtiva de forma mais consistente e continuada, ou seja, bem diferente dos “soluções” de crescimento industrial da Bahia.

⁹ Ideia reforçada pelo fato de o PIB de Santa Catarina ter ultrapassado o da Bahia em 2011.

¹⁰ Caberia um estudo separado para analisar as proximidades e diferenças gerais entre esses dois Estados da Federação, entretanto tal comparação foge ao escopo do estudo.

¹¹ Veículos automotores de passeio, passageiros e uso misto. Vale salientar que o Estado do Paraná já possuía indústria de veículos pesados, ônibus e tratores.

¹² Como se trata de uma pesquisa bibliográfica e os demais autores não trabalharam exclusivamente com esse período delimitado, buscou-se completar a análise utilizando dados secundários.

¹³ Em abril de 2001, a montadora fechou a fábrica da picape Dakota, em Campo Largo, no Paraná, que foi construída em 1998 (CAMAROTTO; OLMOS, 2010).

Por si só, e por sua natureza, a indústria paranaense traz na geração de emprego e renda para a população uma característica estrutural da sua economia e o que precisa ser observado é se isso se configurou também para a indústria automobilística.

As políticas públicas, grosso modo, num arcabouço normativo para estados subnacionais devem objetivar: a) o desenvolvimento e a expansão das atividades produtivas, b) o aumento da integração inter e intra-setorial via melhoria da participação do PIB estadual e c) a qualidade de vida. A dissertação trata apenas dos dois primeiros objetivos. Caso estes objetivos não sejam atingidos, a sociedade deve dispor de uma análise crítica substancial para que nas novas ações, ao menos, não se repitam os erros do passado.

A pesquisa é importante, pois aponta que as ações adotadas atualmente na Bahia carecem de comparação das estratégias e da construção de sinergias visando entender os verdadeiros diferenciais que viabilizam a vitória num ambiente de forte competição. É preciso, portanto, mostrar os resultados das ações tomadas. No fundo, a criação dos diferenciais é a própria criação da vantagem competitiva e, de forma positiva, as tentativas, mostradas pelos registros históricos, são descoordenadas e procuram empurrar soluções fundamentais no tempo. Apesar dos inúmeros equívocos já cometidos ao longo dos séculos¹⁴ na Bahia, as diversas políticas industriais passadas não levaram em consideração a história, e parece que, mais uma vez, se buscou “resolver” os principais problemas existentes de forma voluntarista, sem o planejamento adequado.

No intento da busca pelas possíveis respostas do como proceder na organização da pesquisa e de sua apresentação enquanto texto, optou-se pelo método comparativo em ciências sociais combinado com a pesquisa bibliográfica. Para aplicá-los, faz-se necessário que sejam concatenadas outras técnicas, de forma sequencial ou concomitante, visando o andamento eficiente do projeto de pesquisa; para tanto, também foi usado o método hipotético-dedutivo tendo em vista a evolução da reestruturação produtiva rumo à competitividade inter-regional¹⁵.

¹⁴ Para uma discussão didática sobre a história da economia baiana no século XX, ver Spinola N. (2009).

¹⁵ Trata basicamente da apresentação da situação prévia, respectivamente, à execução da política, à análise do conteúdo da própria política, das expectativas, dos desafios, do modelo de integração aplicado e dos seus efeitos na competitividade inter-regional. Os intertítulos 5.1.1, 5.2.1 e o capítulo 6 aplicam tal sequência concebida após internalização da análise da natureza comum de organização dos capítulos de Nabuco, Neves e Carvalho Neto (2002) combinados ao entendimento geral após a leitura de Coutinho e Ferraz (1996).

O método comparativo¹⁶ em ciências sociais visa identificar e descrever um ponto de partida comum¹⁷ (a instalação de indústria de carros), no mesmo período, entre dois casos (o da Bahia e o do Paraná¹⁸), na mesma escala (estabelecendo itens comparáveis, como estão estruturadas a quarta e quinta partes), para, afinal, estabelecer uma comparação (conforme o capítulo 6).

Nos paradigmas da investigação racional do referencial teórico, segundo Schneider e Schmitt (1998), buscou-se eliminar o que não está na essência da representação tipológica weberiana, que funciona separando as questões centrais das questões periféricas.

De um modo geral, o método comparativo em ciências sociais é um dos principais meios para se formular leis capazes de explicar o social. O método não se confunde com uma técnica de levantamento de informações e dados, mas como viabilizador de uma série de implicações situadas no plano epistemológico.

O método comparativo em ciências sociais busca descobrir regularidades, deslocamentos e transformações, construir modelos e tipologias e, ao fim, identificar continuidades, descontinuidades, semelhanças e diferenças para explicitar as determinações gerais que regem os fenômenos sociais. Ele busca viabilizar as comparações pontuando as semelhanças para especificar as diferenças.

Esta dissertação está estruturada em cinco capítulos, além da introdução e conclusão. No segundo é apresentado um corte teórico da política e do planejamento econômico, nas suas inter-relações apriorísticas entre Estado e economia - nas diferenciações das suas vertentes de política pública, política econômica e política industrial - e consoante a questão regional -, salientando seu marco teórico geral para justificar uma raiz central para o caso específico da estudo, a Indústria Localizada de Marshall e os novos arranjos industriais dele derivados. Esses novos arranjos remetem, no terceiro capítulo, às abordagens da competitividade da inter-regional, política industrial recente e da desconcentração industrial no Brasil. O quarto capítulo trata, de forma direta, da evolução da indústria automobilística no Brasil, sua ressetruturação recente. Já os efeitos na competitividade no Paraná, na Bahia, foram tratados no quinto capítulo e de forma comparada entre os dois Estados - considerando o programa

¹⁶ O método comparativo e a pesquisa bibliográfica não servem somente nesta dissertação como fonte de informação e metodologia geral. O intuito foi ler e classificar todas as publicações possíveis sobre cada assunto correlato, sequenciá-las e comparar também os seus pares, selecionando seus argumentos e confrontando-os.

¹⁷ Não precisa ser no mesmo período, portanto, o método comparativo em história, por exemplo, pode comparar dois períodos diferentes de uma mesma região desde que a fonte causadora das mudanças tenha causa comum ou causa muito próxima.

¹⁸ Não poderia ser Bahia e São Paulo, pois os pesos industriais dos dois estados são muito diferentes inviabilizando a comparação atual dentro do método.

desenvolvido, suas expectativas, seus desafios, modelos de integração e resultados na competitividade inter-regional – no sexto capítulo, como uma consolidação da análise crítica da comparação efetuada.

2 POLÍTICA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO, ESTADO, ECONOMIA E A QUESTÃO REGIONAL

Antes de se passar à análise das imbricações e estranhamentos entre a teoria econômica e o caráter positivo do Estado brasileiro, faz-se necessário apresentar algumas noções do ponto de vista conceitual. Justifica-se essa análise de política em Cano (2007, p. 45). Ele considera, que “na maioria dos casos, os grandes problemas nacionais são tratados de forma isolada, tanto quando são analisados ou diagnosticados como quando se formulam políticas econômicas específicas”.

Visando reforçar a prévia escolha teórico-metodológica da análise que se faz a seguir - e partindo dos rumos da política, do reforço da importância do espaço econômico, da desconcentração produtiva, dos incentivos, do processo de reestruturação do mercado interno e da sua integração em termos de competitividade das indústrias e mercados respectivos a cada Estado – torna-se oportuno verificar as observações de Pacheco (apud BITTENCOURT, 2003).

[...] processo de formação do espaço econômico nacional só pode ser compreendido a partir do processo de integração do mercado interno e da política econômica do governo, pois ‘as empresas [...] não se movem num vazio. Foi o Estado, especialmente no caso brasileiro, através do câmbio, do crédito, dos inúmeros incentivos e diferenciais tributários, além da infra-estrutura, que auxiliou a moldar as condições de desenvolvimento regional recente’ [...]. Portanto, estas ações do Estado no espaço foram sobredeterminadas pela história prévia das regiões, notadamente de seu núcleo industrial, quer do ponto de vista do potencial de acumulação, quer em termos das trajetórias de desenvolvimento e urbanização de cada região. (PACHECO, 1998, p. 224, 226 apud BITTENCOURT, 2003, p. 104).

É justamente por esse motivo que se deve também fazer paralelo à questão teórica regional que se ambienta numa organização política de caráter medianamente agregado e deve levar em consideração a direção da dinâmica econômica estabelecida. Tanto na sua tendência enquanto vetor de desenvolvimento como, principalmente, nas suas inter-relações (de fora para dentro) e transbordamentos (de dentro para fora).

É importante abordar desde as necessidades mais gerais da própria política e os seus desdobramentos na política pública, na política econômica, política industrial, conforme aqui estruturado, para, mais à frente, intensificar o tratamento da questão regional aplicada.

Outras considerações teóricas em termos de definição devem ser trilhadas, e é em Spinola N. (2009) que, de forma mais consolidada, podem-se encontrar tais definições. Segundo ele, a declaração de política trata da simples enunciação de uma estratégia e metas de desenvolvimento, enquanto que o plano de desenvolvimento trata da especialização de um

cronograma de implementação - pela designação do agente econômico (público ou privado) e pela alocação de recursos financeiros e materiais -, sendo o projeto o detalhamento operacional dos planos e programas. O planejamento¹⁹ econômico, por sua vez, assume diferentes formas que são condicionadas pela estrutura econômica e sociopolítica da região objeto desta iniciativa. Este deve estar subordinado ao programa de desenvolvimento que lhe é anterior, rumo à atribuição de propriedades setoriais regionais e à formulação de incentivos e desincentivos relacionados com essas prioridades.

Spinola N. (2009) ainda divide o planejamento - de acordo com o sistema de organização política - em indicativo; característicos de sistemas mistos de livre empresa; e planejamento normativo; característicos de sistemas autoritários e socialistas. Mais à frente, assinala que “há um componente técnico, um componente ideológico e um componente ético no modo como se tratam as esferas pública e privada.” (SPINOLA N., 2009, p. 186). Pedrão (2002) também salienta que das relações, necessidades específicas, dos conceitos teóricos particulares, com suas diferenças e semelhanças, a que cada uma está subordinada, que se deve atentar às diferenças e semelhanças, no plano agregado, entre política pública, política econômica e política industrial (além do enfoque mais desagregado da economia regional, tratados a seguir).

2.1 POLÍTICA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO

As relações entre Estado e economia são condicionadas pelas diferentes formas de organização democrática. “A ascensão das classes sociais urbanas, com a deposição de Washington Luís em 1930” (IANNI, 2009, p.44) demarca, historicamente, o início desse processo e pontua o marco histórico da centralidade da política econômica no comando dos rumos do Brasil.

Dois conceitos elaborados nas colocações iniciais de Mahar (1976) marcam profundamente toda esta dissertação. O primeiro trata da desobediência à ideia da necessidade de desenvolvimento de elevado grau de cooperação intergovernamental para atingir objetivos comuns proporcionados pelo desenvolvimento do planejamento econômico.

Desde a proclamação da república federal em 1889, o setor público brasileiro evoluiu de uma pequena entidade para a posição de força dominante na economia nacional. Esse crescimento implicou não apenas em mudanças do nível dos

¹⁹ “A gestão do capital requer sequências e conjuntos de decisões racionais e interdependentes, que geralmente, se entende por planejamento.” (PEDRÃO, 2002).

agregados econômicos, como Despesas Totais ou Receitas Tributárias, mas, também, em modificações nas relações fiscais entre o Governo Federal, Estados e Municípios. A natureza dessas relações não era muito importante nos primeiros anos da república, quando a atividade governamental era pouco expressiva. Porém, com o desenvolvimento do planejamento econômico e social dos últimos anos, um elevado grau de cooperação intergovernamental tem se tornado necessário para que objetivos comuns sejam atingidos. (MAHAR, 1976, p. 241).

Tal obediência pode dar certo, como nos recentes casos de integração no final de 2010 para o combate ao crime no Rio de Janeiro. Mas, de outro lado, pode custar muito caro às regiões satélites e, na prática, só funcionam por breves períodos onde há consonância entre os interesses nos níveis federais, estaduais e municipais.

O segundo conceito trata da explicação que o mesmo dá para o escopo do seu próprio texto – igualmente objetiva-se nesta dissertação -, de que a análise trata do funcionamento do sistema propriamente dito e não dos seus fundamentos legais e constitucionais,

A análise trata do funcionamento do sistema propriamente dito e não dos seus fundamentos constitucionais e legais, enfatizando vários problemas [...] que surgiram no âmbito da organização política federal. Os méritos de uma abordagem como essa já foram reconhecidos em diversos estudos, assim como no de B. P. Adarkar. De acordo com esse autor é ‘extremamente difícil inferir, a posteriori, dos dispositivos constitucionais [...] isto somente pode ser entendido com a ajuda da ‘experiência cristalizada’ da prática [...]. (MAHAR, 1976, p. 241).

Essa exposição acima indica que, nesta parte do estudo, o objetivo é analisar a experiência do planejamento regional e suas nuances objetivas da política pública aplicada, enquanto resultados dos decretos e da execução de política industrial.

Outro conceito-chave é que, para o desenvolvimento, em especial para o desenvolvimento industrial,

[...] a tecnologia, sozinha, não resolve o problema. Nem a injeção de capital por si só. Quanto dinheiro foi canalizado para a revitalização das velhas regiões industriais da Europa, erçadas de chaminés de fábrica, sem obter a decolagem esperada? A situação de algumas melhorou em virtude da bem-sucedida reestruturação de suas bases econômicas, mas outras parecem fadadas a declinar ainda mais. (SENGENBERGER; PIKE, 1999, p. 108).

A frase de Getúlio Vargas proferida em 1931, principalmente quando direciona o papel do Estado como o verdadeiro disciplinador e regulador das relações entre capital e trabalho - define o *core* teórico buscado em toda a dissertação.

[...] examinando detidamente o fator de maior predominância na evolução social, penso não errar afirmando que a causa principal de falharem todos os sistemas econômicos, experimentados para estabelecer o equilíbrio das forças produtoras, se encontra na livre atividade permitida à atuação das energias naturais, isto é, na falta de organização do capital e do trabalho, elementos dinâmicos preponderantes no

fenômeno da produção, cuja atividade cumpre, antes de tudo, regular e disciplinar. (VARGAS, 1931 apud IANNI, 2009, p. 32).

Essa noção ideal citada por Vargas carrega a ideologia e esconde os interesses de perpetuação política. Tendência essa que Ianni (2009, p.45) resume na seguinte sentença, “é claro que as razões políticas algumas vezes não eram senão alegações de cunho ideológico”, portanto, é nesse espírito que foi firmada a centralidade do executivo em detrimento dos demais poderes e a imbricação mais profissional entre os elementos dinâmicos da produção pelo Estado. Essas características foram forjadas no Estado Novo e perseguem o controle do poder central desde então. Esses princípios de política pública podem ser captados de forma mais sucinta e submersa em outras palavras do seu primeiro “idealizador”:

Faz-se mister congregar todas as classes, em uma colaboração efetiva e inteligente. Ao diretor cumpre dar expressão e forma a essa aliança capaz de evitar a derrocada final. Tão alevantado propósito será atingido quando encontrarmos, reunidas numa mesma assembléia, plutocratas e proletários, patrões e sindicalistas, todos representantes das corporações de classe, integrados, assim, no organismo político do Estado. (VARGAS, 1931 apud IANNI, 2009, p. 45).

Aprofundando esse caráter de controle social observado nas entrelinhas e no conhecimento geral dos fatos históricos e seus desdobramentos, Ianni (2009), tratando do Brasil, faz compreender que,

Na prática, o desenvolvimento econômico somente se realiza quando uma parte do excedente econômico produzido pelos trabalhadores (isto é, pelo trabalho social produtivo) é investida produtivamente. Mas isso ocorre quando as relações e estruturas políticas estabelecem e preservam condições “não econômicas” de produção, apropriação e utilização do excedente econômico. Esta é, provavelmente, a principal razão porque o Estado aparece como elemento essencial das relações e estruturas econômicas. (IANNI, 2009, p.22).

Segundo Cardoso (2008), desde os albores do capitalismo, havia formas diferentes de interconexão entre política e economia. Logicamente, tal relacionamento entre política e economia não foi idealizado por Vargas, entretanto foi Vargas quem deu os principais contornos dessa relação no Brasil.

Considerando que, segundo Ianni (2009), o planejamento econômico no Brasil sempre foi condicionado pela estrutura política dominante no país, ocorrendo prosperidade nos períodos de fortalecimento federativo e reduzindo nos tempos de dominação autoritária, sendo quase que imposto à nação um modelo de administração centralizada.

É devido a tais pensamentos e ações enraizadas em todo o processo de normatização e positivação de políticas públicas, políticas econômicas e seus inevitáveis efeitos sobre as políticas industriais, no Brasil, que se torna necessário analisar a reestruturação produtiva e a

construção da competitividade inter-regional à luz da natureza das relações entre Estado e Economia.

Conforme Spinola, N. (2009), no século XX, o Brasil esteve submetido, durante 40 anos, em períodos intercalados, a regimes autoritários durante os quais a autonomia federativa foi mantida apenas de forma simbólica. Mesmo na vigência de governos democráticos, a dependência financeira submeteu os Estados ao governo central e as características do regime presidencialista fizeram com que o Brasil, mesmo sendo formalmente uma federação, operasse na prática como um Estado unitário.

Essa análise descrita acima está circunscrita ao modo peculiar de associação entre Estado e economia à qual está subordinada e subordina o Brasil, sendo caracterizado como um “país com longa história de aproximações extensivas dos recursos naturais, forte tradição patrimonialista²⁰ e grande mercado interno.” (VIANNA; VEIGA, 2009, p. 314).

Mas, vale salientar que, segundo Oliveira (2003), aos poucos a ação empresarial direta e indireta dentro do Estado perdeu força pela emergência das representações das organizações corporativistas, a exemplo da esquerda e dos sindicatos, após a abertura política. Outro vetor importante é que a burocracia era porosa e vulnerável às pressões externas e controlava um grande volume de recursos públicos que eram distribuídos no plano individual de maneira arbitrária.

Antes de se passar a analisar as questões referentes à economia regional e às mudanças recentes na indústria automobilística, vale buscar entender a natureza das relações e estruturas políticas necessárias para espelhar as respectivas e diversas formas de organização entre Estado e economia para entender como estes vetores se correlacionam sendo significativamente fortes sobre a Política Econômica Governamental e sobre o regime de industrialização dependente ou autônomo (IANNI, 2009). Essa relação se não é assentada totalmente na política é por ela, e por meio dela, retroalimentada. Começamos, portanto, pela raiz analisando os principais conceitos de políticas públicas²¹ e seus desdobramentos.

2.1.1 Políticas Públicas

As políticas públicas visam identificar lacunas e preencher hiatos rumo ao suprimento da necessidade de desenvolvimento de grupamentos humanos. A política pública, assim como a

²⁰ Para uma discussão didática e aprofundada sobre o patrimonialismo, ver Faoro (1958).

²¹ Idealmente, seria necessário analisar a natureza da política, entretanto isso foge ao escopo deste estudo.

política econômica, é centrada em cortes diversos e baseada num dos poucos princípios indiscutíveis da teoria econômica, o que considera que as necessidades são ilimitadas e os recursos são escassos.

É nessa ótica que a política pública deve descrever e declarar, de forma objetiva, suas intenções, modelos e instrumentos para o suprimento dessas necessidades, de forma a aumentar a probabilidade de acerto, ou sucesso, das iniciativas tomadas, assim como o prazo de retorno e a área a ser beneficiada com sua iniciativa. Quando tudo é prioritário não existe resultado positivo.

Para se estabelecer uma política pública, faz-se necessário o convencimento e a negociação da natureza dos incentivos e dos retornos esperados com as partes. É esse mecanismo de transmissão que, quando desconsiderado, salienta somente o sentido político restrito da política e, portanto, a mesma passa a descartar a sua face pública corrompendo a sua conceituação teórica e, mais precisamente, corrompendo os resultados esperados pelos demandantes.

A ação política é tão central na execução das políticas públicas e na política econômica que é preciso pontuar sobre a eficácia das suas ações. Podemos salientar sua centralidade conforme estruturado em Cano (2007),

A despeito do esforço que os “planejadores regionais” têm empregado, a perplexidade de sua importância tende a aumentar. É sintomático o título de um recente trabalho sobre o sentido da planificação regional, apresentado por um de seus mais sérios seguidores latino-americanos: *Que hacer con la planificación regional antes de medianoche?* (BOISIER, 1979, grifos nossos). Em certa passagem diz: Que responderemos... quando a legião de panificadores regionais que nós mesmos formamos nos perguntarem em coro: como prepararemos na prática um plano de desenvolvimento para uma região, que realmente possa ser implementado? (BOISIER, 1979, p. 137). Mais adiante, afirma que para que as regiões menos desenvolvidas do país possam capacitar-se a negociar com o governo central uma política diferenciada para seu desenvolvimento, elas terão de “ser capazes de convencer as autoridades centrais, sobre uma base técnica, que um mecanismo de diferenciação territorial não afetará a execução dos objetivos perseguidos com o uso de um determinado instrumento de política econômica. Além disso, deve provar que os benefícios de uma medida de tal natureza superam os custos administrativos de sua aplicação e controle. (BOISIER, 1979, p. 160 apud CANO, 2007, p. 44).

Por fim, de forma mais consolidada, a política pública é descrita como uma “série de ações ligadas à formulação de decisões tomadas pelas autoridades governamentais, envolvendo os fins e as aspirações de uma sociedade moderna²² através da utilização de meios disponíveis para alcançá-los.” (KON, 1999, p. 179). Nesse sentido inclui, por exemplo, a política de

²² A análise de modernidade e pós-modernidade será tratada mais a seguir quando se falar sobre flexibilização produtiva.

relações externas, a política de defesa nacional, a política social e “todo um conjunto interrelacionado de ações públicas dentro do qual se situa a política econômica.” (KON, 1999, p. 179), sendo, portanto, a natureza e as diversas facetas dessa Política Econômica o tema das considerações a seguir.

2.1.2 Política Econômica

A política econômica, segundo Kon (1999), trata da estruturação da ordem econômica, através da ação deliberada sobre variáveis e expressões de natureza econômica, ou não, e que tem o objetivo de alcançar resultados que podem, ou não, ser de caráter econômico. Já Sandroni (2005) define política econômica como um

[...] conjunto de medidas tomadas pelo governo de um país com o objetivo de atuar e influir sobre os mecanismos de produção, distribuição e consumo de bens e serviços. Embora dirigidas ao campo da economia, essas medidas obedecem também a critérios de ordem política e social – na medida em que determinam, por exemplo, quais segmentos da sociedade se beneficiarão com as diretrizes econômicas emanadas do Estado. [...] De maneira geral, pode-se classificar as políticas econômicas em três tipos, segundo os objetivos governamentais: estruturais, de estabilização e de expansão. (SANDRONI, 2005, p. 663).

Segundo Sachs e Larrain (2000), a teoria positiva da política econômica tem no seu núcleo as seguintes questões principais, 1) Quais as razões por que as autoridades econômicas agem? e 2) Quais as principais influências²³ que os *policy makers* sofrem? “À luz dos conhecimentos dos núcleos básicos citados há pouco, há o exercício partidário deles, através de um sistema de valores e convicções, denominado política econômica, que é a economia normativa” (BRITO, 2003, p. 13-14).

Inúmeros manuais de introdução à economia apresentam as ciências econômicas comportando três desdobramentos: a economia descritiva, a teoria econômica e a política econômica. Ou seja, descrição, sistematização científica e normatização, respectivamente. [...] A economia descritiva, senso comum, empirismo, é o conjunto de observações do mundo real, identificando os fatos econômicos. Já a teoria econômica é a sistematização [...] dos fatos econômicos, no curso da história, estabelecendo princípios, teorias e leis comprovadas com base em coerência, consistência e objetividade. [...] A teoria econômica compreende dois grandes ramos: (1) a microeconomia, que é a teoria do consumidor, a teoria da firma e a teoria em busca do equilíbrio desses dois lados (procuras e ofertas), bem como (2) a macroeconomia, que é a teoria dos grandes agregados. Isto é, a teoria dos preços básicos da sociedade, salário, juros, preços de mercadorias, dentre outros, envolvendo também a teoria da moeda, do crédito, do emprego, do comércio internacional e da distribuição de renda, até atingir a teoria do planejamento. [...] A economia descritiva pode ser também denominada história econômica ou do pensamento econômico. Já a teoria econômica é também conhecida como economia política. Enfim, esses dois núcleos básicos da economia, a economia descritiva e a

²³ Pressões políticas, limites institucionais, teorias econômicas, objetivos práticos em transformação.

teoria econômica, fazem parte do segmento denominado de economia positiva. (BRITO, 2004, p. 13-14).

Segundo Sachs e Larrain (2000), a teoria normativa da política econômica tem no seu núcleo as seguintes questões, 1) os *policy makers*²⁴ devem intervir o mínimo possível na economia? 2) os mercados devem agir livremente? 3) quais as formas mais eficazes de se atingir os objetivos? 4) quais as melhores formas de avaliar a política ideal? 5) qual a melhor forma pela qual as políticas e os *policy makers* devem agir?

Segundo Sachs e Larrain (2000), vale apresentar os passos cruciais da formulação ótima da política econômica que são primeiro a definição de metas normalmente correlacionadas ao bem-estar social e aos objetivos que se devem atingir. Os objetivos gerais vêm antes dos objetivos específicos, os específicos se dividem por sua vez em principais e em secundários. O segundo é centrado na escolha dos instrumentos de política e o terceiro no modelo econômico que relaciona os instrumentos com as metas. Até a teoria normativa salienta que as políticas dependem do cenário institucional onde estão sendo aplicadas e são condicionadas também pelos choques exógenos a que estão sujeitas. Por sua vez, os desvios entre as metas e os resultados são medidos em termos de custos.

De outra forma, sobre política econômica, pode-se dizer que é a política pública atuando sob critérios econômicos para atingir objetivos econômicos ou não econômicos conforme já descrito acima. Os exemplos clássicos de política econômica são a Política Monetária e a Política Fiscal, a primeira tem atuação essencialmente nacional, enquanto que a segunda pode apresentar as faces nacional, regional, local, setorial, intervenção direta, ou até pontual para atingir um grupo industrial específico. Além das políticas fiscais e monetárias existem as políticas de rendas, e, por fim, a política industrial que necessita de um foco mais específico a seguir.

Os exemplos de políticas com objetivos pouco explicitados e com resultados aquém do esperado são vários, e, nesta dissertação, - que busca por essência analisar o processo de desconcentração industrial brasileira nos casos das indústrias automobilísticas da Bahia e do Paraná nos períodos propostos – se visa evidenciar esses resultados segundo as respectivas competitividades industriais. Para tanto, conforme a análise bibliográfica despendida, existe produção vasta de informações e dados das principais indústrias recém instaladas, dos dois estados, em especial para a indústria automobilística que, de forma particular, se beneficiou

²⁴ Formulador de política.

das respectivas políticas de atração, nos mesmos períodos. Os textos tratam basicamente do reordenamento espacial da indústria automobilística de forma global, nacionalmente e para os estados do Paraná e Bahia.

Conforme salientado por Kon (1999), os objetivos principais de política pública e política econômica nas economias capitalistas são a correção de desajustamentos, verificados como resultados dos mecanismos de livre mercado (seja dos níveis de emprego, de preços e de transações externas, na concentração de poder econômico) ou na correção das externalidades negativas²⁵. Outro objetivo é a suplementação da iniciativa privada através da realização de investimentos, da implementação de bases infraestruturais ou na produção direta de bens e serviços e, por fim, para a coordenação geral, para que se atinjam os fins de política econômica. Essas características de política são mais específicas para a política industrial que trata justamente da combinação de instrumentos para atingir objetivos norteados pela combinação de política escolhida. E é sobre essa política econômica específica que se trata a seguir.

2.1.3 Política Industrial

Embasados nos conceitos acima, no que tange aos ditames da política industrial, é necessário entender a evolução histórico-conceitual da teoria da organização industrial que condiciona os objetivos, instrumentos e a própria política industrial. Inicialmente, a indústria era entendida como um “conjunto de firmas que elaboram produtos idênticos ou semelhantes quanto à constituição física ou baseados na mesma matéria prima.” (KON, 1999, p. 13). É nesse contexto que Marshall²⁶ incluía também na indústria o setor primário junto com o secundário²⁷. A indústria, agregadamente, pode ser entendida como setor de gênero e dividida entre setor primário e secundário.

Cabe aqui distinguir as diferentes abordagens teóricas dos enfoques dados especificamente às empresas, daqueles que observam o comportamento de uma indústria como um todo. Aí estão, respectivamente, o entendimento da indústria tanto como firma e setor integrado ao

²⁵ São os efeitos externos de uma ou várias ações internas, acarretando efeitos negativos ou prejuízos aos elementos do meio exterior às empresas.

²⁶ A organização industrial, segundo Alfred Marshall (2005), será tratada no intertítulo 2.2.5

²⁷ Setor primário, exploração de recursos da natureza; setor secundário, transformação das matérias primas em produtos industrializados e setor terciário, relacionado a serviços.

restante da economia - sendo ela o palco principal das relações entre capital, trabalho e tecnologia²⁸.

Como é próprio dos processos de escolhas condicionais, as opções feitas nas encruzilhadas teóricas dão o tom dos próximos passos. Portanto, da origem da economia industrial às teorias da competitividade – da teoria econômica tradicional versus a moderna teoria da economia industrial – algumas etapas podem ser consideradas. Necessariamente, esses passos giram em torno da centralidade dos efeitos finais da indústria sobre o sistema econômico, apesar da teoria econômica se encontrar, talvez, nos primeiros passos frente à economia do conhecimento.

A evolução histórico-conceitual da organização industrial “limita-se pelas circunstâncias históricas de cada momento.”²⁹ (KON, 1999, p. 13). Ela está atrelada aos próprios avanços físicos das indústrias e à própria evolução da teoria econômica nas suas diversas interpretações e, necessariamente, na estrada escolhida como corpo teórico sustentador do estudo. A fim de levar a cabo esse constructo, vale abrir um parêntese para salientar o entendimento de indústria considerado em todo o texto. Indústria, numa adaptação de Pedrão³⁰ (1984), são as unidades de fábrica componentes de um mesmo aglomerado, mesmo quando tendo apenas um só produto final a mercado.

Portanto, já pontuado o conceito de indústria, passa-se para a política industrial, que, segundo Sandroni (2005), é

[...] o conjunto de medidas tomadas por um governo para o desenvolvimento industrial de um país. Essas medidas podem incluir dispositivos de incentivo, como, por exemplo, subsídios nas taxas de juro para empréstimos e financiamentos, ou nos impostos, como também medidas restritivas no que tange particularmente a questões de proteção ambiental. Uma política industrial apresenta também problemas no que se refere ao papel do Estado na economia. (SANDRONI, 2005, p. 664).

A nova teoria da economia industrial trata das características e dos comportamentos típicos de firmas capitalistas e das estruturas de mercado oligopolistas, numa visão pós-marginalista que está centrada no processo decisório dos agentes econômicos. Ou seja, essa visão histórica

²⁸ Em Marshall (2005) distinguia-se entre capital, trabalho, tecnologia e “terra” e para uma discussão didática sobre os quatro fatores. Para uma análise mais detalhada, ver o livro V de Marshall (2005).

²⁹ Essa circunstância histórica remete, necessariamente, às condições históricas da indústria automobilística.

³⁰ Vale a pena conferir a citação do original: “As estatísticas informam sobre os esclarecimentos industriais, que apenas denotam em quais unidades de fábrica se concretiza a produção industrial, um conceito que, obviamente, dá lugar a imprecisões na própria análise de indústrias, já que permitem registrar, como diferentes indústrias, os componentes de um mesmo complexo industrial, mesmo quando tendo apenas um só produto final a mercado.” (PEDRÃO, 1984, p. 512-513).

indica que algumas características metodológicas têm de ser levadas em consideração nas relações de capital, do ponto de vista da concentração e da sua centralização, e dos efeitos da internacionalização, ambos no aspecto da competição e sujeitos aos impactos endógenos do desenvolvimento tecnológico e do papel de recursos humanos que são característicos dos aspectos espaciais e locais, e estão calcados nas teorias da localização industrial (que será tratado mais à frente), necessariamente da sua polarização e da regionalização.

Tais fatores condicionam as políticas públicas para o desenvolvimento industrial e na sua essência condicionam a política industrial. Segundo Kon (1999), política industrial, do ponto de vista macroeconômico concentra, em si a união dos três objetivos gerais de política pública³¹, tendo como principais instrumentos utilizados os de ação básica, o de desregulação, o de privatização e o papel da empresa pública.

Conforme Kon (1999), cada um desses instrumentos possui o seu devido desdobramento, sendo que os instrumentos de ação básica se dividem em monetários³², cambiais, fiscais e de intervenção direta. Particularmente para esta dissertação os dois últimos desses instrumentos serão nucleares, pois se relacionam com os fluxos de receitas e despesas do setor público. A política tributária³³ cria condições de estímulo ou desestímulo a setores diferenciados. As receitas, por sua vez, são oriundas da política tributária – diferenciais de alíquotas de tributos, sendo os indiretos os particularmente característicos no Brasil, entretanto os diretos são os mais centrais para a política industrial.

Ainda segundo Kon (1999), instrumentos de intervenção direta atuam regulando a atividade de produção, no estabelecimento de cotas, regulação das operações de transações econômicas, controle dos mecanismos e graus de concorrência. Fixação de controle de preços dos produtos, tabelamento e fixação de tetos máximos de importação. Regulação da remuneração de fatores de produção através de política salarial, controle de encargos empresariais (e outras remunerações) e atinge custos empresariais de produção e comercialização e a regulação direta que atua em mercados específicos.

³¹ Correção de dasajustamentos, suplementação da iniciativa privada e coordenação geral.

³² Segundo Kon (1999), os instrumentos monetários são os de oferta de moeda, já os cambiais são os instrumentos de fixação de valor entre moeda corrente do país e as moedas conversíveis dos demais países e se dividem basicamente em desvalorização e valorização da moeda, fixação de taxas cambiais, ou controle de operações de câmbio.

³³ Segundo Kon (1999, p. 180), os exemplos são os “tributos reduzidos podem ser dirigidos a ramos industriais específicos no sentido de baratarem os custos e incentivar o aumento da oferta de produtos básicos ou que sejam alvo da política global macroeconômica” ou regional.

As regulações têm como um dos seus objetivos atuar em mercados com alto grau de monopolização, que agem por um lado para estabelecer os níveis de preços de um produto, de modo que a firma não aufera lucros excedentes explorando os clientes, e, por outro, visa também estabelecer uma estrutura de preços entre uma variedade de clientes que seja justa e valorável. “De um modo geral a regulação é aplicada a um monopólio natural.” (KON, 1999, p. 181). Já a desregulação é a substituição do controle governamental pela competição efetiva, sendo a desregulação brusca um erro de política. Entrando na discussão da necessidade e desdobramento da regulação econômica, e das regulações políticas, nas diferentes formas de organização competitiva, apresenta-se um grande espectro de teorias que não está no escopo deste estudo.

A política industrial está associada, normalmente, às políticas de desenvolvimento econômico, cujos desenvolvimentos teóricos e aplicações foram muito profícuos em meados do século XX. Praticamente, a política industrial se confundia com o conceito de desenvolvimento econômico.

Por fim, o mercado, numa combinação compatibilizada entre Schumpeter e Kaldor, “é considerado não um instrumento de alocação de recursos, mas um mecanismo transmissor de mudança de novos recursos – vale dizer, de renda.” (BAPTISTA, 1997, p. 12). É nesse contexto, segundo Baptista (1997), que a definição de política industrial que tem seu foco na cadeia produtiva e a formação (ou reconfiguração) de redes (*networks*) será trabalhada.

Vistos os principais desdobramentos teóricos gerais de política do ponto de vista macro, analisar-se-á nos intertítulos subsequentes, os processos caros à questão do espaço, do ponto de vista mesoeconômico. Essa noção de espaço e de região está imbricada com a iniciativa pública, pois é no espaço que ocorrem os eventos públicos, e a política faz parte dessa iniciativa nos assuntos que se abordam a seguir.

2.2 A QUESTÃO REGIONAL

O espaço, juntamente com as estruturas teóricas que impulsionaram as teorias da localização, precisa ser visitado no sentido do resgate de alguns conceitos teóricos necessários tendo as teorias locacionais como carro chefe em si. A análise a seguir focaliza seus desdobramentos essenciais para este estudo possibilitando o manejo hábil dos conceitos de espaço, região, desenvolvimento e desenvolvimento regional, indústria motriz, efeitos a montante e a jusante, aglomeração, deseconomias de aglomeração, fatores locacionais, vantagens locacionais,

integração produtiva, distritos industriais, padrão de produção flexível, concentração espacial, desconcentração, reestruturação produtiva³⁴, relações intersetoriais, competitividade inter-regional e guerra fiscal.

Esses conceitos tratados acima se integram no estudo, não necessariamente na ordem apresentada, e são tratados em diferentes partes do texto, mesmo que todos pertençam a mais de uma seção. Depois, tratar-se-á do pensamento clássico e das teorias do desenvolvimento nas suas formulações apreendidas.

2.2.1 Pensamento Clássico e Teoria do Desenvolvimento

As leis do mercado formuladas por Adam Smith são fundamentais. A tradicional busca das políticas de aplicação das funções públicas básicas pelo Estado (defesa, segurança interna, limpeza e iluminação e infraestrutura básica) teve acrescidas e sistematizadas por Smith as funções precípuas da estabilidade de preços e manipulação do câmbio como garantias mínimas para a ação dos provedores da indústria e do comércio interno e internacional. A divisão social do trabalho, enquanto provedora dos ganhos de produtividade e da geração do ambiente propício à inovação, foi considerada por Smith a verdadeira geradora da riqueza de uma nação. Vale salientar que, para ele, a ação do Estado era necessária e fundamental para a garantia da concorrência quando esta estivesse em perigo.

Smith se apoiou em ideias apontadas no seu tempo, como as de Hustcheson, dos Fisiocratas e dos Mercantilistas para demonstrar a importância do pensamento liberal e a centralidade da economia em um “admirável mundo novo” no qual essas ideias foram e são praticadas,

‘As ideias dos economistas e dos filósofos políticos’, escreveu lord Keynes, ele mesmo um grande economista, ‘tanto quando estão certas ou quando estão erradas, são mais poderosas do que se pensa. Sem dúvida o mundo é governado por pouco mais do que isso. Os homens práticos, que se acreditam imunes a qualquer influência intelectual, geralmente são escravos de algum economista já falecido. Os líderes loucos, que ouvem vozes vindas do ar, destilam sua exaltação de algum escrevinhador acadêmico de alguns anos atrás. (HEILBRONER, 1996, p.16).

Uma outra teoria, das “Vantagens Comparativas”, desenvolvida inicialmente por Smith, seria posteriormente melhor trabalhada por Ricardo que passou a considerá-la relativa ao invés de

³⁴ Com relação direta ao conceito de desconcentração no caso de as empresas estarem se instalando na Região Metropolitana de Curitiba, mas apresentarem, mesmo assim, um sentido de desconcentração já que não se instalaram no tradicional Distrito Industrial de Curitiba, diferentemente da Ford na Bahia que se instalou no próprio complexo que antes abrigava o complexo petroquímico.

absoluta. Essas e as demais teorias de Ricardo serviram de base para a ação imperialista da metrópole inglesa.

A não intervenção do Estado, condicionada, de Smith, foi sendo substituída pela “legalização” e divulgação do lucro pela atividade dos administradores do dinheiro, funcionando como garantia dos poderes de oligopólio e de monopólio e do incentivo e respaldo prático das vantagens comparativas absolutas.

Já o conceito de vantagens comparativas relativas, ou dos custos comparativos, desenvolvido a partir da crítica das vantagens comparativas absolutas de Smith, é extremamente caro à Economia Regional. Foi desenvolvido por David Ricardo, economista inglês, e tem sua aplicação em diversas escalas regionais, entretanto é de uso prático para comparar a especialização de regiões em ganhos de especialização, em face de diferenciais de produtividade e restrições de possibilidade de produção, pela abundância ou escassez de respectivos fatores.

Outra grande contribuição de David Ricardo segue na tradição de análise da divisão do trabalho e seus ganhos rumo à teoria do valor e do valor-trabalho, que mais adiante serviria para subsidiar a teoria da mais-valia de Marx e para o seu extenso trabalho sobre o capital sua maior contribuição à teoria econômica e à crítica do capitalismo. Os economistas neoclássicos são representados pelo seu principal expoente, Alfred Marshall. O mesmo recebeu um intertítulo específico para as suas contribuições à economia regional.

Essas concepções foram revolucionadoras e ampliadoras do deslocamento do centro de atenções da balança comercial e da centralidade da terra na economia e passaram para a formação dos preços e propulsão ao comércio sem intervenções na garantia de preços, rendas e lucros naturais, via incorporação de todos os fatores da nação no pleno emprego.

Num período posterior, Keynes defendeu que a manutenção do desenvolvimento depende da ação do Estado no ajuste dos ciclos econômicos para a obtenção do pleno emprego e aumento do produto nacional. Nessa situação, o agente principal seria o Estado que buscava programar esta política mesmo que isto implicasse em incrementar déficits orçamentários públicos ou distribuir a renda através de melhores salários.

Enquanto isso, Myrdal, apoiando-se, no limite, na ideia de “Estado Provedor”, em suas peregrinações pelos países desenvolvidos, acreditava que o livre jogo do mercado prejudicava os países atrasados acentuando a distância que os separa dos países ricos. Em seu trabalho *Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas* (1960), ele defende a tese de que o

subdesenvolvimento pode ser superado, sobretudo pela instituição de políticas de integração nacional rumo ao interesse comum de toda a nação para a elevação dos padrões de vida da população. O desenvolvimento não se dá de modo igualitário nas regiões. Ao observar a sinalização de Myrdal (1960), sobre os efeitos de expansão localizada, percebe-se como uma boa alternativa para a igualização interregional uma interferência no sistema tributário.

[...] os países pobres têm permanecido pobres, em parte, porque, nas últimas gerações, foram fracos os esforços que ali se fizeram para instituir políticas de integração nacional, enquanto, ao contrário, os países mais ricos lograram processo econômico estável, mediante a execução rigorosa dessas medidas políticas. (MYRDAL, 1960, p. 58).

Mas, levando-se em conta as afirmações de Schumpeter (1961), o desenvolvimento estará intimamente ligado a “novas formas de produzir” que combinam diferentes insumos e habilidades, gerando novos produtos (ou de melhor qualidade), ou seja, fomentando um ciclo de desenvolvimento. Porém, para ele, enquanto nos países desenvolvidos esse papel encontra-se nas mãos do “empresário inovador”, nos países subdesenvolvidos essa atividade deverá ser exercida pelo Estado.

Segundo Schumpeter (1961), a dinâmica de longo prazo como um mecanismo regido por um sistema que se repete período a período ou que não conhece mudanças sensíveis em sua estrutura, deve levar a cargo a inovação como o instrumento que rompe este equilíbrio ao enfrentar a mesmice do meio e, assim, se alcança o desenvolvimento.

Na América Latina, com a implantação da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), influenciados pelas ideias dos autores anteriores e impulsionados pela necessidade de desenvolver aspectos teóricos que explicassem as razões do subdesenvolvimento da região, puderam reunir e formar, em seu espaço de atuação, diversos pensadores visando traçar alternativas para o desenvolvimento. Os principais expoentes dessa geração foram Raul Prebisch, Jorge Ahumada, Celso Furtado, Maria da Conceição Tavares e Fernando Henrique Cardoso, dentre outros.

Para a CEPAL, as estruturas teóricas partiam do princípio de que o desenvolvimento ocorria quando “uma economia se encontra diante de condições favoráveis a sua expansão e quando seus integrantes desejam o desenvolvimento.” (PEDRÃO, 1958, p. 6). Segundo Pedrão (1958), portanto, o desenvolvimento se deve pela adoção de políticas econômicas adequadas ao momento histórico em que os países se encontravam, o que não implica consciência do momento histórico vivido.

Em face das citações de Pedrão (1958) e das leituras de diversos autores, é perceptível a grande influência de Myrdal nessas concepções teóricas³⁵.

Para Mantega (1987), - já sobre a CEPAL e seus desdobramentos nas teorias do desenvolvimento - uma vez alcançada a independência em relação às metrópoles, ao criar uma autonomia, o novo passo seria a emancipação econômica em um nacionalismo não xenófobo, racional, equilibrado e voltado para a solidariedade internacional. O Estado desenvolvimentista interfere nitidamente em favor dos “pobres”, procurando dissolver as disparidades regionais, elevando o padrão de vida de toda a nação do “Estado Opressor” para o “Estado de Bem-Estar”. Caberia ao Estado intervir para cortar as arestas, impedir os abusos do liberalismo econômico e colocar o país nos trilhos do desenvolvimento numa espécie de cooperação entre as classes para interesses convergentes. Assim, esta libertação sugere que a ação do Estado Nacional execute iniciativas rumo a modificações políticas capazes de alterar o rumo “natural” das tendências econômicas, atribuindo um papel relevante aos fatores políticos no processo de transformação dos países atrasados, considerando como um dos mecanismos de desenvolvimento o investimento no território nacional.

Com olhos voltados para o Brasil, Mantega (1987) afirma que o processo de desenvolvimento brasileiro ocorreu após a reestruturação do pensamento que se inicia em fins do século XIX e culmina com a grande depressão de 1929. Esse processo de desenvolvimento encontrou forças na CEPAL - órgão que demonstrou os motivos do atraso dos países latino-americanos em relação aos países desenvolvidos. Coube à CEPAL desmitificar as vantagens comparativas relativas de Ricardo (desdobramento das vantagens absolutas de Smith), em que o país em atraso obtém ganhos no comércio internacional se especializando em atividades em que são mais produtivos. No caso da América Latina, ocorreria a especialização e exportação de produtos primários para os países ricos, enquanto estes produziriam bens industrializados e desta forma ambas as partes sairiam “ganhadoras”. A CEPAL destaca que o atraso dos países pobres no comércio internacional é uma decorrência da falta de dinamismo produtivo, o que explicava o aumento da distância entre os países ricos e os pobres à medida que estes transacionavam. Desta forma, o estruturalismo cepalino no estabelecimento do marco centro-periferia planeja o crescimento e desenvolvimento dos países pobres baseados na interferência estatal nos seguintes pilares básicos de ruptura: a) benefícios sociais gerais em função do desenvolvimento; b) latifúndios como responsáveis pela miséria.

³⁵ Para um aprofundamento no estudo do pensamento estruturalista proveniente da Cepal, ver Rodríguez (2006).

Numa crítica aos pressupostos das teorias de desenvolvimento elaboradas pela CEPAL, Arrighi (1997) supõe que, na teoria cepalina, a industrialização é equivalente a desenvolvimento e que o núcleo orgânico é o mesmo que o industrial. É interessante que essa suposição atravesse a grande linha divisória entre as escolas da dependência e da modernização. Para ambas as escolas, desenvolver-se é industrializar-se, por definição. Esse autor critica a ideia cepalina que, segundo ele, considera o desenvolvimento e a industrialização como sinônimos e afirma que

Ninguém dessas escolas levantou a questão de se esses processos conjuntos de desindustrialização e industrialização foram combinados ou não a um correspondente estreitamento da distância entre riqueza, poder e bem-estar, de um lado, dos grupos de Estados ricos, mas em processo de desindustrialização e do grupo de Estados não tão ricos, mas em processo de industrialização, do outro. (ARRIGHI, 1997, p. 208).

Em relação à crítica de Arrighi (1997), descrita acima, pode-se considerar, em sentido contrário, as considerações de Cardoso e Faletto (2004) no clássico “Teoria da Dependência” e já apontavam que as relações entre centro e periferia haviam mudado, descrevendo novas relações de dependência que permitiriam a industrialização das economias mais subdesenvolvidas, pois, apesar das barreiras e impasses havia oportunidades de desenvolvimento com rumos diferenciados.

Considera-se, aqui, o processo de desenvolvimento em países atrasados como uma evolução a partir da intervenção do Estado e em contraposição à ideia de não intervenção na organização liberal da economia, pois, como apontado por Keynes, existe a necessidade de intervenção estatal para a obtenção do pleno emprego. Consolidando os sentidos de Schumpeter, Myrdal e da CEPAL e transferindo essa ideia para a necessidade de desenvolvimento dos países pobres implementarem um modelo no qual o Estado passará a ser o agente indutor do desenvolvimento.

Nos dias atuais, cabe a inovação e a disponibilização do seu ambiente de geração como a solução para riqueza de uma nação. Tal conceito nada mais é que o oposto do que leva em consideração apenas a livre relação entre capital e trabalho como geradora autônoma do pleno emprego dos fatores da nação. Ao longo dos anos, nas regiões não desenvolvidas, foram fracos os esforços que se fizeram para instituir políticas de integração nacional, enquanto que os países mais ricos lograram processo econômico estável, mediante a execução rigorosa dessas medidas políticas.

Caberia, então, ao Estado brasileiro intervir para cortar as arestas e colocar o país nos trilhos do desenvolvimento numa espécie de regulação da cooperação entre as classes para interesses convergentes. Assim, esta libertação sugere que a ação se proceda nas modificações políticas capazes de alterar o rumo “natural” das tendências econômicas, atribuindo um papel relevante aos fatores de política no processo de transformação dos países atrasados.

Em suma, atualmente, o desenvolvimento está intimamente ligado às novas formas de produzir, em que o Estado não substitui o setor privado e é o seu braço apoiador dando o rumo e o tom do desenvolvimento através das suas normas ou, quando necessário, das suas aquisições ou intervenção direta num pragmatismo econômico cada vez mais necessário.

Essa concepção deve levar a cabo a inovação como o instrumento que rompe este equilíbrio ao enfrentar a mesmice do meio e, assim, se alcança o desenvolvimento, com o Estado atuando como agente indutor do desenvolvimento. Esse processo tem de estar atento às novas relações entre centro e periferia, em constante mutação, descrevendo novas relações de dependência que propiciam novas oportunidades de desenvolvimento com rumos diferenciados.

Nesse intertítulo, tratamos das concepções clássicas em teoria econômica do desenvolvimento mundial e da América Latina e, em específico, da função do Estado para promover esse desenvolvimento econômico. A seguir, serão tratados os conceitos de espaço e região nas suas formulações apreendidas.

2.2.2 Os Diferentes Conceitos de Espaço e Região e sua Importância para a Economia Regional

Espaço³⁶ e Região³⁷ são duas palavras carregadas de sentidos sociais, políticos, econômicos, geográfico, etc. Suas diferentes concepções, utilizadas para as mais variadas funções, tornam complexa a ação de comentar sobre seus conceitos.

Ferreira (1989, p. 50) afirma que os diversos espaços econômicos abstratos se sobrepõem e os pontos nesses espaços de “n dimensões” representam, em geral, certas combinações de fluxos de mercadorias e serviços. Outro conceito de espaço bastante relevante é trazido por Souza (1999) ao definir espaço como o objeto natural modificado pela intervenção humana que cria

³⁶ “Lugar mais ou menos delimitado.” (FERREIRA, 1999, p. 809).

³⁷ “1 Grande extensão de terreno. 2. Território que se distingue dos demais por possuir características (clima produção, etc.) próprias.” (FERREIRA, 1999, p. 1731).

o espaço territorial via dinâmica social. Ainda, outro conceito igualmente importante é o de Lopes (2005) que, ao defender a interação do homem com o espaço, afirma:

O espaço é assim um produto material, como se pode considerar que os homens o são; entre eles, espaço e homens, estabelecem-se relações sociais determinadas que os influenciam e dão ao espaço formas, funções e significado social que serão expressão concreta das resultantes históricas nas quais se desenvolve a sociedade. (LOPES, 2005, p. 45).

Dito isso, pode-se considerar o espaço natural³⁸ como o indutor do processo de territorialização, definindo o modo de vida da comunidade que ali se instalar, ou seja, todo o processo de instalação, construção e formação da ocupação espacial será forte e diretamente influenciado pelo espaço natural (pela formação geográfico-morfológica deste espaço). Para tanto, segundo Santos (1996), as civilizações pretéritas buscavam se situar na proximidade da disponibilidade de água e abundância de alimentos e, *a posteriori*, da abundância de áreas férteis e é, exatamente, a disponibilidade dos recursos naturais que nortearam os processos de desenvolvimento dessas civilizações - a exemplo da civilização egípcia situada às margens do Rio Nilo.

Segundo Markusen (1981), a região é a formação de algo vivo, mutável, flexível, pois as regiões são, antes de qualquer coisa, fruto das formações sociais. É importante ressaltar que as regiões não se desenvolvem e sim são as relações sociais dentro de regiões e entre regiões que o fazem.

O conceito de região adotado tem de atender a três requisitos básicos de definição de um objeto: um princípio finalístico ou teleológico, a descrição material do objeto e as relações do objeto com os demais. Sendo, fundamental a determinação prática que se pretende com essa definição. (FERREIRA, 1989, p. 52).

E é nesse sentido que Heidrich (1999) agrega um valor de personalidade da coletividade quando diz:

[...] a região é fruto do objeto das relações de poder, do interesse de domínio do objeto da defesa, inserida no contexto da comunidade territorial maior, mas com condições diferenciadas – o conjunto de atributos espaciais – passíveis de apropriação em âmbito político e ideológico alçadas à situação de destaque. Como resultado do interesse hegemônico da sociedade regional, é região auto-determinada pela vontade e pelo interesse em relação à unidade territorial maior. (HEIDRICH, 1999, p. 75).

Partindo dessas enumerações conceituais, é hora de analisar a importância desses conceitos para a economia regional. Tendo em vista o desenvolvimento desigual das regiões supracitado – como fruto do processo de transformação do espaço natural de formas diferenciadas –,

³⁸ Grosso modo, espaço antes da ação humana.

pode-se permitir aqui fazer uso de três citações do texto do Heidrich (1999) que ampliarão a visão da importância, não apenas dos conceitos, mas do que eles representam em si, para a análise da economia regional:

- a) a região é vista como produto do ‘desenvolvimento espacial desigual do processo de acumulação e seus efeitos nas relações sociais’ (MASSEY, 1981 apud HEIDRICH, 1999);
- b) o reconhecimento do problema regional como resultado da diferenciação espacial da dominação social parte da compreensão de que ‘toda forma social [...] possa ser compreendida a partir da articulação de vários fatores de produção (HEIDRICH, 1999);
- c) as diferenças regionais são estabelecidas pela combinação diferenciada de modos de produção em sua articulação ao que é dominante (HEIDRICH, 1999).

A Economia Regional é, portanto,

[...] o estudo da diferenciação e inter-relação de áreas em um universo, onde os recursos estão distribuídos desigualmente e são imperfeitamente móveis, com ênfase particular na aplicação ao planejamento dos instrumentos em capital social básico para mitigar os problemas sociais criados por essas circunstâncias. (FERREIRA, 1989, p. 48).

Em síntese, pode-se considerar que diversos espaços econômicos abstratos se sobrepõem em redes de diferentes direções e diferentes formas de integração de combinações de fluxos de mercadorias e serviços, já que um espaço territorial é formado pela dinâmica social e econômica. Todo o processo de instalação, construção e formação da ocupação espacial é forte e diretamente influenciado pelo espaço natural (pela formação geográfico-morfológica deste espaço).

A partir do conceito de que os empreendimentos de maiores rendimentos e de mais extensa cadeia ocuparão os melhores espaços e atrairão para ali seus semelhantes de igual nível, projetam um ambiente social e econômico diferenciado quando são exogenamente instalados, trazendo consigo suas estruturas particulares anteriores que se inter-relacionam com o espaço natural e o espaço social pré-existente. Num reforço a essa ideia, considera-se a região - assim como os fatores de produção e as indústrias - como algo vivo, mutável e flexível. As regiões são, antes de mais nada, fruto das formações sociais, com escalas de desenvolvimento espacial do processo de acumulação desigual.

A articulação de vários fatores de produção, juntamente com a combinação diferenciada de modos de produção na articulação dominante, fundamenta a definição da economia regional

enquanto estudo da diferenciação e inter-relação de áreas em um universo onde os recursos estão distribuídos desigualmente e são imperfeitamente móveis.

As políticas de desenvolvimento a serem empregadas devem visar alterar essa dinâmica positivamente para que a mesma não seja uma dinâmica subordinada pelo adensamento das relações sociais, aumentando também a densidade da matriz de insumo-produto. Nesse intertítulo, tratamos das definições teóricas de espaço e região necessárias para a análise crítica proposta. No próximo intertítulo, serão tratadas as principais vertentes clássicas, fundamentais à noção do desenvolvimento regional.

Os fatores locais, a serem tratados a seguir, já são condicionados pela própria formação do espaço e do desenvolvimento que, de modo estratégico, atrairão fatores de produção tão densos quanto for se intensificando a integração dos fluxos das relações sociais prévias e as instaladas posteriormente, por meio da decisão e da ação política.

2.2.3 Marco Teórico da Economia Regional Clássica

O conjunto das teorias clássicas da localização faz parte do escopo das teorias da Economia Regional e do Desenvolvimento Regional e têm ênfase em fatores de aglomeração.

Segundo Cavalcante (2008), a produção teórica recente concentra esforços para a incorporação de modelos e abordagens que possam dar conta dos novos padrões de produção baseada na automação integrada e flexível e dos movimentos de abertura comercial e desregulamentação econômica. Devido à redefinição constante do objeto de análise não há uma teoria universalmente aceita e, nos últimos tempos, houve uma reformulação de modelos pré-existentes juntamente com a introdução da econometria, organização industrial, nova economia institucional e de uma série de outras áreas do conhecimento para poderem explicar o novo padrão de produção e os novos movimentos de integração regional. O sequenciamento das teorias e conceitos relativos às teorias de localização a seguir é eminentemente pragmático, visa, portanto, oferecer o suporte necessário para a compreensão da análise dos demais capítulos.

Para Cavalcante (2008), as pesquisas procuram estabelecer relações de causalidade entre o desenvolvimento regional subnacional e ações específicas de intervenção na busca de elementos conceituais que possam desenvolver a crítica de interpretação da realidade produtiva atual e das ações políticas que poderiam ser adotadas com o propósito de promover o desenvolvimento econômico das regiões determinadas.

Da mesma forma que a organização social se encontrou durante séculos subordinada à terra, segundo Coutinho e Ferraz (1996), o estabelecimento de um produtor ou outro em determinada região está, normalmente, ligado à abundância de “fatores atrativos” naquele local (“organização empresarial”). Ou seja, no processo primordial de formação territorial o atrativo era a provisão de água ou de alimentos no espaço natural, hoje, pode se considerar desde o recurso natural até a mão-de-obra, o transporte ou outros fatores de aglomeração, como atrativo para a fixação.

Da mesma forma que Cantillon, segundo Coutinho e Ferraz (1996), estudou os fatores de formação dos territórios (aldeias → burgos → cidades → capital) a partir de um processo de organização espacial dependente da terra, Cantillon estudou também os processos de aglomeração que levavam em consideração variáveis como custos de transporte e localização estratégica da cidade (formação da capital; formação de grandes centros).

Segundo Cavalcante (2008), von Thünen procura determinar o ponto de maximização da renda da terra em diferentes localizações em condições de mercado levando em consideração os custos de transporte. No caso de uma cidade, por exemplo, devido aos custos de transporte, se tenderia a plantar os produtos agrícolas com maior custo de transporte próximo à cidade e na medida em que houvesse afastamentos da cidade, a terra tenderia a ser usada para produtos com menor custo de transporte resultando em círculos concêntricos em torno da cidade, dedicados ao plantio de produtos com custos de transporte inversamente proporcionais à sua distância da cidade.

Porém, ao se observar a teoria de Alfred Weber, percebe-se uma sutileza. Ela dá sentido maior à concepção de localização ótima quando esta envolve os custos de transporte, postulando que a determinação desta localização ótima se dá em função de uma atividade específica em detrimento de outras, pois

[...] as indústrias tendem a instalar-se onde os custos de transporte de matérias-primas e produtos finais sejam mínimos. Essencialmente, assumem-se como dados a localização dos mercados consumidores [...], das fontes de matéria-prima [...] e da mão-de-obra [...] e os custos de transporte associados tanto à matéria-prima como ao produto final. (CAVALCANTE, 2008, p. 9).

Segundo Cavalcante (2008), os fatores essenciais do modelo de Weber são o custo de transporte (frete) e o custo da mão de obra, um dos principais fatores locacionais - ou seja, as forças de aglomeração e as forças de desaglomeração. Os fatores locacionais, por exemplo, são os ganhos que a empresa tem ao se localizar em determinado ponto onde seus custos

totais seriam mais baixos que em outros locais e também sofrem influência de acordo com a tendência que certas indústrias têm em se aglomerar e desaglomerar em certos pontos.

De acordo com Weber (apud CAVALCANTE, 2008), para uma fábrica se localizar em determinada área específica, ela se condiciona pelos seguintes fatores locais: a) disponibilidade de insumos; b) grau de "transportabilidade" dos insumos e dos produtos finais; c) custos relativos do transporte de insumos e de produtos finais; d) disponibilidade e custo da infraestrutura física e urbano-social; e) disponibilidade e custo da mão-de-obra qualificada; f) grau de integração e g) compatibilidade com o meio-ambiente.

A ideia central da Teoria da Localização tem grande proximidade com a Teoria dos Polos de Crescimento de François Perroux, pois

Sus axiomas de partida vienen determinados por las llamadas "fuerzas de la localización", las cuales, a partir de un análisis de los "factores locativos", determinan unas orientaciones según la atracción que ejerzan en el espacio, respectivamente y de forma independiente, el transporte, el trabajo y la aglomeración. Su interrelación en un encuadre debidamente coordinado dará lugar al emplazamiento óptimo para una determinada actividad industrial. (ARAU, 1971, p. IX).

Segundo Arau (1971), para Perroux quanto maior a disponibilidade de fatores atrativos em determinada região maior será o seu poder de atração sobre as empresas. Logo, maior será o número de empresas que buscarão se localizar naquela região e em seu entorno com um grande número de empresas desenvolvendo diversas atividades, atividades afins com as potencialidades iguais a fatores atrativos. Isso aumentará sucessivamente o nível de renda daquela região, pois, minimamente, a empresa gerará empregos diretos e indiretos e pagará taxas e impostos para a região, gerando o crescimento daquela localidade.

Aqui está se falando de uma tendência natural de aglomeração e concentração, ou seja, regiões que já possuem, por si só, a capacidade de atrair investimentos e crescer aproveitando suas potencialidades- melhorando-as e desenvolvendo-as -, e assim realizando a manutenção do seu poder atrativo.

Conforme assinalado por Paelinck (1977), para Perroux, o crescimento não aparece simultaneamente em toda a parte, pelo contrário, o crescimento manifesta-se em pontos ou polos de crescimento, com intensidades variáveis e expande-se por diversos canais com efeitos finais variáveis sobre toda a economia. Sendo assim, deve considerar-se a influência da chamada indústria motriz no crescimento, pois esta deve preencher requisitos de funcionamento como as condições sob as quais uma empresa produz num efeito de encadeamento sobre as atividades econômicas de uma região.

Para Paelinck (1977), vale ressaltar que o prosseguimento do desenvolvimento regional somente pode ser levado a efeito quando se conta com a participação de conjuntos produtores capazes de investir fundos consideráveis, sem pôr em perigo sua existência em curto prazo, isto vale para empresas dominantes e para a associação de empresas médias e pequenas. Portanto, é óbvio que o papel da indústria motriz no processo de desenvolvimento regional é de fundamental importância, mas não pode ser esquecido o papel das indústrias de pequeno e médio porte que, pela possibilidade de fluxos de relações técnicas e comerciais entre elas, podem trocar experiências através da socialização do conhecimento, colaborando na promoção do crescimento local.

Normalmente, segundo Cavalcante (2008) - aparentemente centrado nos entendimentos de Myrdal - esses polos de crescimento surgem de modo natural e espontâneo. Os processos de desigualdade advêm de diferenciais entre regiões com maior potencial de atração e outras com menor potencial - como citado acima -, e, por este motivo, pode-se dizer que caberia ao Estado a promoção ou criação de novos espaços potenciais, ou seja, novos polos de crescimento dentro do território, ideia que transformaria a Teoria do Polos de Crescimento em Política para o Desenvolvimento, diversas vezes aplicada, inclusive na Bahia. Os polos industriais complexos seriam capazes de modificar o seu meio geográfico imediato e mesmo a estrutura inteira da economia nacional em que estivesse situado, visto que é nos polos que se verificam aglomerações industriais e urbanas, é lá que se registram efeitos de intensificação das atividades econômicas em face do surgimento e encadeamento de novas necessidades coletivas, favorecendo a diminuição das desigualdades espaciais.

Segundo Cavalcante (2008), Albert Hirschman adota uma linha de pensamento claramente identificada com as questões relativas à aglomeração. O desenvolvimento econômico pode se manifestar por uma série de círculos viciosos que, entrelaçados por pressões e processos de incentivo, farão eclodir e mobilizar o maior número possível de recursos escassos, tais como capital e atividade empreendedora.

Hirschman³⁹ (1948), baseado na hipótese da causação circular e acumulativa⁴⁰, adota uma visão explicitamente intervencionista, ao argumentar que os países retardatários são forçados a um processo menos espontâneo e mais refletido do que o ocorrido nos países onde este

³⁹ Hirschman discute a questão regional usando os conceitos de efeitos para frente (*forward linkages*) e para trás (*backward linkages*).

⁴⁰ “Faz referência a fatores de natureza não econômica, tais como a qualidade dos fatores de produção e a eficiência da produção como determinantes do desenvolvimento.” (CAVALCANTE, 2008, p.16).

processo primeiramente se verificou. O desenvolvimento, para Hirshman, era entendido como um sequenciamento de desequilíbrios:

[...] our aim must be to keep alive rather than eliminate the disequilibria of which profits and losses are symptoms in a competitive economy. If the economy is to be kept moving ahead, the task of development policy is to maintain tensions, disproportions, and disequilibria. That nightmare of equilibrium economics, the endlessly spinning cobweb, is the kind of mechanism we must assiduously look for as an invaluable help in the development process. (HIRSCHMAN, 1958, p. 66).

Porém, o grande problema no Brasil se deu em tentativas de política para o desenvolvimento das regiões quando apresentou recentemente um processo de atração fiscal que foge às rédeas do Estado, traz distorções dentro da Federação e se torna um processo ainda mais subordinado à exploração predatória do capital internacional. As regiões ofereceram uma série de benefícios fiscais e financeiros e de intervenção direta a fim de atrair os investimentos, também desenvolvendo, em alguns casos, toda uma infraestrutura para dar suporte à instalação do empreendimento.

Em um país como o Brasil, familiarizado com a desigualdade regional e historicamente subordinado a capitais externos (que são positivos quando bem direcionados e acompanhados), não se pode deixar de considerar o atual estágio da economia global, em que os interesses das massas nas cidades e regiões são basicamente opostos aos interesses do grande capital. Logo, posicionar o planejamento regional nessa nova dinâmica global da economia é fundamental para que se consiga fazer frente às desigualdades.

As políticas de atração de investimentos para os polos de crescimento na sua maioria acabaram por ser esporádicas e ineficientes. Assim, pode-se concluir que as políticas nacionais devem ser mais bem elaboradas a fim de corresponder às realidades locais e que nem sempre é interessante aplicar métodos e teorias importados, pois estes correspondem normalmente à lógica da região original.

Os fatores tradicionais de aglomeração são os principais atrativos para a fixação nos processos de aglomeração que levam em consideração, principalmente, variáveis como custos de transporte e localização, ou seja, na decisão do ponto de maximização da firma, deve-se levar em conta a busca do melhor espaço, com os mínimos custos (sejam esses de transporte, de produção de mão-de-obra) a fim de diminuir os custos de produção e otimizar os lucros.

Os teóricos clássicos da localização, que, segundo Cavalcante (2008), vão de von Thünen a Isard, procuram enfatizar, de uma forma geral, as decisões do ponto de vista da firma que, levando em conta o papel dos custos do transporte, procura determinar a sua localização

ótima. Obviamente que a localização ótima tem um sentido consideravelmente amplo e vago, em todas essas teorias existe o ponto comum que é a busca do melhor espaço, com os menores custos (sejam esses de transporte, de produção de mão-de-obra, impostos menores, facilidades para instalação e operação), a fim de diminuir os custos e acentuar os lucros.

Neste intertítulo, trata-se das teorias clássicas da economia regional e fez-se uma consolidação das principais contribuições e conceitos. No próximo intertítulo, tratar-se-á das novas contribuições à economia regional.

2.2.4 Distritos Industriais Schumpeterianos, Nova Geografia Econômica e os Distritos Industriais Aglomerados

Partindo do conceito inicial concebido por Marshall, segundo Amaral Filho (1999, apud CAVALCANTE, 2008), os distritos industriais são definidos como sistemas produtivos locais caracterizados por um grande número de firmas que são envolvidas em vários estágios e em várias vias na produção de um bem homogêneo, aproximando-se do conceito que ficou conhecido como distrito marshalliano⁴¹.

Já os distritos industriais schumpeterianos, conforme adotado e apresentado por Sengenberger e Pike (1999), tratam de uma abordagem nova e dinâmica do desenvolvimento econômico, geograficamente delimitada, centrada nas características cruciais de um distrito industrial, sua organização e cooperação. Do ponto de vista estritamente econômico⁴², busca-se um conjunto de economias de escala e escopo, tornando-se necessário desenvolver uma ação estratégica alinhada com a capacidade de escolher a forma de tornarem-se e permanecerem eficientemente competitivas.

Essa abordagem do distrito industrial schumpeteriano se aplica, necessariamente, a pequenas e médias empresas e diverge em muitos aspectos do tradicional distrito industrial marshalliano. Em sua escolha metodológica, os autores entendem ser primeiro o que tem maior poder de explicação do que o segundo quanto à natureza da organização industrial escolhida⁴³. Para

⁴¹ Note que a **indústria localizada**, como é referida em Marshall (2005, p. 315-316) - capítulo 10, livro V não é idêntica ao conceito de Distrito Industrial Marshalliano -, é considerada “una industria concentrada em ciertas localidades se designa comúnmente con la denominación de industria localizada, aunque tal denominación no sea quizá enteramente exacta”. A escala reduzida da abordagem do capítulo 10 é em sequência complementada no capítulo 11, no mesmo livro, que trata da “Producción em gran escala” numa busca para a solução do problema da determinação do custo normal de produção. Daí a necessidade de um tratamento das contribuições de Marshall em separado pela sua própria natureza e pela congruência com a situação empírica apreendida.

⁴² Sengenberger e Pike (1999, p. 106) apontam que o principal fato “que tornou os distritos internacionalmente conhecidos e atraiu a atenção tanto de pesquisadores como de políticos foi o seu notável êxito econômico”.

⁴³ Esse texto entende justamente o contrário.

tanto, buscou-se regatar, mais a frente, diretamente do original, os principais conceitos que cercam o distrito industrial para, em sequência, tratar dos novos arranjos industriais variantes desse.

O ponto essencial do distrito industrial é “a divisão do trabalho entre os vários tipos de firmas, e firmas de diferentes faixas de porte.” (SENGENBERGER; PIKE, 1999, p. 114),

[...] no caso ideal o distrito industrial engloba no mesmo local, todas as atividades necessárias para o desenvolvimento, a fabricação e a comercialização de um produto. Aqui estão incluídos os montadores finais, os produtores de peças e componentes, bem como as firmas que participam de um dos sucessivos estágios verticais da produção, produtores de maquinários e equipamentos, *designers* de produto, firmas de comercialização, especialistas em exportação e bancos. Ou seja, o distrito prevê todas as atividades e serviços antecedentes e subsequentes (a montante e a jusante) ao produto final. (SENGENBERGER; PIKE, 1999, p. 121).

É necessário, portanto, uma flexibilidade, que Sengenberger e Pike (1999) classificam como versatilidade ativa, que consiste na capacidade de explorar nichos de mercado e atender rapidamente às encomendas, com base em uma mão-de-obra qualificada e polivalente. O ponto de vista das relações entre firmas, produtores e fornecedores torna-se extremamente significativo num contexto de encurtamento dos ciclos de vida e aceleração da rotatividade de investimentos e bens de consumo.

Já a nova geografia econômica, segundo Marques (2005), é a geografia econômica de até o fim da primeira metade do século XX reabraçada de forma sinérgica pela produção geográfica e pela ciência econômica. Ela se constituiu partindo do “irrealismo dos modelos econômicos (aquilo que Kaldor chamava de *‘the irrelevance of equilibrium of economics’*) que se deve ao fato de a ciência econômica tradicional não incluir na sua análise a localização, distância, o espaço geográfico [...]” (MARQUES, 2005, p. 206).

A crítica incorporada na teoria parte em direção ao pensamento econômico e, em especial, ao pensamento neoclássico, sendo um passo relevante de reaproximação e incorporação da geografia econômica pelas teorias econômicas, e vice-versa. Embora o texto de Marques (2005) afirme que os anos 1970 e 1980 assistiram a uma verdadeira revolução na teoria da organização industrial regionalmente aplicada, acredita-se aqui que esta revolução nada mais é do que a aplicação e consolidação dos conceitos teóricos de quatro grandes contribuições 1) da crítica ao marginalismo (Sraffa, Chamberlin, Robinson, Veblen e Institucionalistas, etc.), 2) das teorias de Schumpeter, 3) das teorias dos custos de transação e 4) à incorporação do pensamento evolucionário à ciência econômica. Este arcabouço se desenvolveu de forma não integrada, às vezes complementar, mas necessariamente paralela, sendo uma ilha de

formulações teóricas consistentes frente à pífia evolução da teoria econômica a partir dos anos 1980.

Segundo Marques (2005), as alterações na economia mundial a partir dos anos 1970 são os verdadeiros chamados ao esforço de consolidação da economia industrial ou da organização industrial tendo como seus principais efeitos propulsores a redescoberta da importância da geografia econômica na economia por autores referenciados como Michael Porter e os Prêmios Nobel de Economia Joseph Stiglitz e Paul Krugman. Para a teoria os processos deflagrados na globalização: queda de fronteiras via consolidação do processo secular da desintermediação financeira e migração do campo para as cidades, que passam a ser saturadas pela superconcentração, passam a merecer análises que via aproximação das modelagens tenham um poder acrescido, teórico e empírico. A missão da Nova Geografia Econômica (NGE) é ser capaz de explicar como é que se forma a estrutura geográfica de uma economia a partir do equilíbrio de dois tipos de forças, centrífugas e centrípetas, da atividade econômica. Os principais modelos de aglomeração da atividade produtiva discordam na hipótese de mobilidade do trabalho sendo os modelos de Krugman e Venables diferentes nas escalas espaciais pela inclusão ou não dos movimentos de mão-de-obra, respectivamente.

A nova geografia econômica, segundo Fujita, Krugman e Venables (2002), preocupa-se com o mundo real que a economia convencional negligenciava. A aglomeração, fenômeno real, e “agrupamento da atividade econômica, criada e sustentada por algum tipo de lógica circular” (FUJITA; KRUGMAN; VENABLES, 2002, p. 15) fez com que os principais autores reativassem seu interesse pela economia regional e a economia urbana centradas e dependentes da ideia de retornos crescentes sendo que as diferenças entre os espaços se dá não somente pela questão física ou pelo acaso mas por “um conjunto de processos cumulativos, necessariamente envolvendo algum tipo de retorno crescente, por meio do qual a concentração geográfica pode se autoreforçar.” (FUJITA; KRUGMAN; VENABLES, 2002, p. 16-17).

Partindo da análise do texto de Marques (2005), conclui-se que as modelagens continuam como hipóteses simplificadoras que se distanciam da realidade, mesmo o modelo de Krugman, que é mais recente, também sinaliza que os resultados empíricos obtidos apontam para o fato de os acordos comerciais e de a localização das redes infraestruturais criarem vantagens locacionais em função do acesso aos mercados globais.

As análises de competitividade, anteriormente baseadas na competitividade das firmas, nos setores e na competitividade sistêmica (das nações), voltam-se à análise das cadeias e aos

distritos industriais aglomerados. Para esse corpo teórico, um aglomerado “é um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares.” (PORTER, 1999, p. 211).

[...] o conceito de aglomerado representa uma nova maneira de pensar as economias nacionais, estaduais e urbanas e aponta para os novos papéis das empresas, dos governos e de outras instituições que se esforçam para aumentar a competitividade. A presença de aglomerados sugere que boa parte da vantagem competitiva se situa fora de determinada empresa ou mesmo do setor, residindo, ao contrário, na localização das unidades de negócio. (PORTER, 1999, p. 278).

Para Porter (1999), a competitividade e a concentração agrupada de diferentes aglomerados numa dada região realizam, ou potencializam, o que se chama de competitividade regional - advinda da competitividade estrutural concentrada no espaço. Ou seja, o arranjo, ou aglomerado, formado num ambiente próprio, sem superposição dos fatores da firma (como fatores empresariais particulares, esfera da decisão, aplicação de recursos, métodos gerenciais e recursos humanos, capacitação tecnológica e produtiva individual, maquinários e equipamentos e conhecimento de mercado e atuação individual) ou sistêmicos (macroeconômico, político-institucional, marcos de regulação, infraestrutura, aspectos sociais e internacionais), mas fortemente influenciados por estes, pode fornecer o desenvolvimento estrutural de aglomerados pelo desenvolvimento e evolução de características de mercado, estrutura industrial e de complexo industrial, tendências de tecnologia, ambiente concorrencial predominante, e, principalmente, de organização e cooperação nos fluxos intensos, específicos e multiplicadores de materiais, serviços e de livre circulação da informação de forma institucional e organizada.

Portanto, dentro desse arcabouço, “os aglomerados seriam definidos como um sistema de empresas e instituições inter-relacionadas, cujo valor como um todo é maior do que as partes” (PORTER, 1999, p. 226). Segundo Porter (1999), as firmas e o sistema são influenciados pelos aglomerados e estes os influenciam diretamente sendo possível afirmar que os aglomerados desempenham um papel importante na competição e trazem implicações as diversas instituições da economia. Segundo Lunardi (1997), o processo de formação de aglomerados pode oferecer vantagens na percepção de novas possibilidades tecnológicas, operacionais ou de distribuição, favorecendo o crescimento e fortalecendo o desenvolvimento e competitividade da região.

Outros autores são considerados muito importantes para a análise do objeto, dentre eles Ann Markusen (1995) em diversos estudos e, principalmente, no seu artigo sobre áreas de atração

de investimentos em um espaço econômico cambiante. Entretanto o autor deste estudo optou por não considerar os demais na sua análise.

Nesse intertítulo, tratou-se dos distritos industriais schumpeterianos, da nova geografia econômica e dos distritos industriais aglomerados. Na seção seguinte tratar-se-á da visão da organização industrial segundo Marshall e de sua indústria localizada.

2.2.5 A Organização Industrial de Marshall

Após a análise das formações teóricas acima e a evidenciação das conformações dos arranjos industriais, a ser tratados no intertítulo seguinte, ficou evidente a necessidade de resgatar e inserir entre eles os conceitos originais desenvolvidos por Alfred Marshall. “A releitura de Marshall, em busca das fontes originais dos fundamentos da economia, além de edificante pode ser surpreendente” (SILVA, 2004, p. 18), face os novos arranjos industriais serem na verdade variações do modelo inicial originalmente desenvolvido por Marshall, pois, “foi em Marshall (1988 [1920]) que a ciência econômica reconheceu as vantagens de se ter uma “indústria localizada”, termo utilizado pelo autor para caracterizar este comportamento.” (GARCIA; DALLA COSTA, 2005, p. 1).

A contribuição de Marshall (apud PEDRÃO, 2009) para a análise da organização do processo de produção extrapola os limites considerados até então pelas análises empíricas da organização dos aglomerados,

Para Marshall a organização industrial é o ambiente ativo da indústria. Indústria é toda atividade transformadora, mas encerra uma experiência desde as formas pré-industriais de produção. A organização propicia aumentos de produtividade, segundo ela cria as condições para um melhor aproveitamento das qualificações dos trabalhadores. Numa perspectiva crítica, seu conceito de organização descreve o estado atual de desenvolvimento da superestrutura e indica as condições de extração de excedente por parte dos capitalistas. Marshall é o principal teórico da indústria herdeiro das tradições clássicas, e, nessa posição, deu uma das maiores contribuições ao pensamento sobre a produção industrial, onde inclusive algumas de suas ideias são erroneamente atribuídas a Schumpeter e a Hicks. Pode-se afirmar que se trata da maior e melhor fundamentada contribuição à análise do sistema produtivo em sua forma de Segunda Revolução Industrial. De fato, a análise estrutural de Marshall contém o germe de uma análise historicamente fundamentada onde o caráter transitório dos eventos é fundamental. (PEDRÃO, 2009, p. 24).

Além disso, segundo Silva (2004), as contribuições de Marshall vão além da sua reconhecida função na história do pensamento econômico de grande sistematizador e sintetizador dos postulados econômicos neoclássicos. Suas contribuições plantaram muitas ideias que foram desenvolvidas posteriormente por outros grandes economistas.

De qualquer modo, o balanço geral é o de que é inegável a paternidade de Marshall sobre extenso conjunto de desdobramentos teóricos que o sucederam, tanto no âmbito dos estudos centrados nas estruturas de mercado, quanto no da teoria da firma. (SILVA, 2004, p. 25).

[...] as considerações de Marshall sobre os mercados e a empresa abrangiam temas centrais da área de economia industrial e das empresas, tais como escolha de métodos de produção, problemas de administração e coordenação, despesas de comercialização, mercados, crescimento e tamanho da empresa, economias associadas à localização em distritos industriais, etc. (SILVA, 2004, p. 26).

Segundo Silva (2004), Marshall também contribuiu fortemente para a organização industrial nas suas análises de equilíbrio em mercados concorrenciais - teoria estática -, e a realidade prática do mundo dos negócios - dinâmica dos funcionamentos dos mercados. Entretanto, “a permanente tensão entre realismo e rigor que caracteriza a obra principal⁴⁴ de Marshall foi progressivamente sendo apagada dos livros-texto tradicionais, os conhecidos manuais de microeconomia.” (SILVA, 2004, p. 26).

Para fins da necessidade de subsídio de análise desta dissertação, é necessário centralizar justamente no senso de realismo que traz à centralidade a necessidade de se ater a alguns conceitos centrais e em especial ao livro IV, “*Los agentes de la producción: tierra, trabajo, capital y organizacion*”, capítulo 10, “*Organización industrial (continuación). La concentracin de las industrias especializadas en localidades particulares*” de Marshall (2005), além de marginalmente aos demais capítulos selecionados⁴⁵ dedicados à organização industrial.

O primeiro conceito central é o que “*una industria concentrada en ciertas localidades se designa comúnmente con la denominación de industria localizada.*” (MARSHALL, 2005, p. 326). Segundo Marshall (2005), com o advento da divisão técnica do trabalho e aplicação mais intensiva da maquinaria e a disponibilização do homem para atividades com o uso mais intensivo do raciocínio e não da simples repetição ou uso da força fez com que as empresas se diferenciasssem internamente. Essas diferenciações internas juntadas à divisão técnica e viabilizadas pela ação da maquinaria e pela incorporação dos avanços da ciência aumentam a produtividade do trabalho. Essa diferenciação interna faz a firma se especializar e se complementar a outras firmas que agem da mesma forma gerando grupos de empresas espacialmente concentradas.

⁴⁴ “Princípios de Economia (1890), sua obra mais importante, notória como um dos grandes marcos na história das ideias econômicas.” (SILVA, 2004, p. 13).

⁴⁵ Capítulo 9, A divisão do trabalho, a influência da máquina, Capítulo 11, produção em grande escala e Capítulo 12, Direção dos negócios

A “indústria localizada” em Marshall (2005) já estava presente em outros modelos de produção quando eram referidos a alguns bens específicos. Os fatores locais têm diversas origens como as condições físicas (infraestrutura), proximidade das matérias primas⁴⁶, mercado consumidor, invenção deliberada dos homens de negócio (que encontram e exploram as oportunidades), pelo capital humano⁴⁷ dos habitantes de determinado local e por suas instituições sociais, e pelo acidente de ser o berço de uma determinada indústria.

Após a indústria ter escolhido o seu local de destinação, Marshall (2005) aponta para o fato de que existem grandes vantagens para as empresas que se dedicam a uma mesma indústria pela proximidade mútua como habilidade profissional hereditária - *“los misterios de la industria pierden el carácter de tales; están como si dijéramos en el aire y los niños aprenden mucho de ellos de un modo inconsciente.”* (MARSHALL, 2005, p. 318).

Outras vantagens apontadas são, segundo Marshall (2005): a) crescimento de indústrias subsidiárias; b) uso de maquinaria altamente especializada; d) mercado de mão de obra especializada, e) grande incremento na eficiência do trabalho (produtividade). Algumas desvantagens, normalmente externas à firma, foram também consideradas como: a) basicamente a demanda de mão de obra é de uma única classe devido às suas características; b) a existência de indústrias do mesmo setor localmente concentradas não mitiga efeitos de crises; c) sofrem restrições de infraestrutura. Por fim, frente a todas as forças modernas sobre a distribuição geográfica das indústrias podem ser resumidas a *“todas las economías que la división del trabajo proporciona por la concentración de un número considerable de pequeños negocios de una clase análoga en la misma localidad.”* (MARSHALL, 2005, p.327).

Já quanto à gravitação que as grandes indústrias trazem a todos os fatores locais reorganiza-os segundo as suas próprias práticas de planejamento. A grande indústria, a produção em grande escala, para Marshall (2005), têm como seu melhor exemplo de vantagem a *“su facultad de poder escoger libremente la localidad en que han de trabajar.”* (MARSHALL, 2005, p. 327).

Essa inversão simples e genial tem demonstrado, de partida, grande parte das condições sequenciais de funcionamento, e o que antes era fator local passa a ser considerado e

⁴⁶ Marshall (2005) aponta que, cada vez mais, a proximidade com a matéria prima perde importância devido ao desenvolvimento dos meios de comunicação e necessariamente os meios de transporte pela sua diversidade e barateamento.

⁴⁷ “El carácter de sus habitantes” (MARSHALL, 2005, p. 318).

acionado à medida das necessidades internas. Resta, portanto, pontuar, como o próprio Marshall (2005) aponta, até que ponto as economias da grande escala da produção devem ser internas, e até que ponto devem ser externas. A combinação ótima entre economias internas e externas está previamente articulada no projeto da sua concepção. Esse projeto de caráter estático direciona o desempenho futuro da empresa.

2.2.6 Outros Arranjos Industriais

Os modelos de organização flexível têm filiação direta nos modelos desenvolvidos por Marshall e nas aglomerações, juntamente com a incorporação de conceitos de polarização, indústria motriz e de efeitos a jusante e a montante. Os conceitos foram incorporados e adaptados à realidade utilizando as influências de Schumpeter e se organizaram na nova vertente teórica das aglomerações consolidadas e ampliadas por Porter.

Em tese, esses constructos teóricos serviram de apoio alternativo ao hiato que a política industrial nacional sofreu após a década de 1980 no Brasil, com os Estados sendo estimulados a tomar a dianteira do processo de industrialização e da reestruturação produtiva para a construção da competitividade inter-regional.

Os anos 1990 marcaram a indústria por um processo intenso de reestruturação produtiva que de acordo com Cardoso (2000) se caracteriza por ser de natureza sistêmica, ou seja, envolve toda a cadeia produtiva. Tal reestruturação tem como mote a transformação da organização da produção e do trabalho que passa a ser desenvolvida tendo como referência o paradigma da produção enxuta.

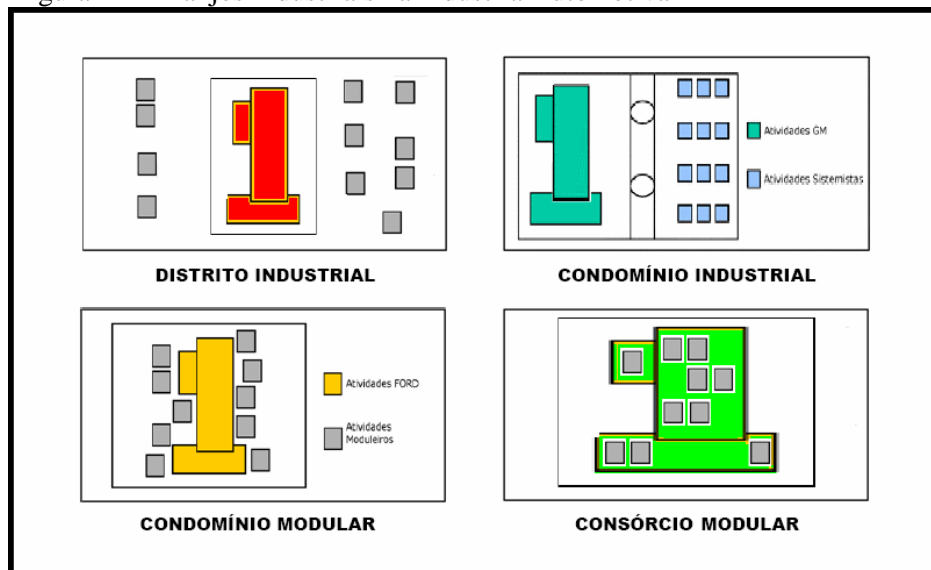
A cadeia sistematicamente reestruturada caracteriza-se por apresentar forte integração dos seus elos, o que se concretiza por meio de relações interfirmas pautadas por uma grande interdependência e concretas possibilidades de cooperação. Não se deve deixar de ver, porém, que essas possibilidades ocorrem concomitantemente à existências de assimetrias de poder entre as empresas que participam da cadeia. Nesse contexto, o padrão de funcionamento da cadeia produtiva é invadido pelos pressupostos da chamada 'cadeia totalmente integrada.' (ZAWISLAK; MELO, 2002, p. 107).

Segundo Zawislak e Melo (2002), algumas variações empíricas dos distritos industriais desenvolvidos por Marshall, dentro do conceito atual de **cadeia totalmente integrada**, são encontradas atualmente nas plantas automotivas “vis-à-vis o clássico arranjo dos distritos industriais marshallianos. Sobressaem principalmente o chamado condomínio industrial e sua derivação direta, o condomínio modular, e o caso extremo do consórcio modular.” (ZAWISLAK; MELO, 2002, p. 108).

Esses arranjos (Figura 1), segundo Zawislak e Melo (2002, p. 108-109), podem ser entendidos como:

- a) **Distritos industriais**, onde os fornecedores de uma montadora localizam-se fora do terreno em que está instalada a planta da montadora.
- b) **Condomínios industriais**, onde os principais fornecedores de uma montadora localizam-se dentro do mesmo terreno (site) em que está instalada a planta da montadora, chegando a estar próximo o suficiente do ponto exato da entrega e consumo do módulo fabricado, como no condomínio modular. A montadora, por sua vez, guarda para si a responsabilidade com a montagem final do veículo.
- c) **Condomínio modular**, onde os fornecedores principais localizam-se no mesmo terreno da montadora, quase colados ao prédio da montadora estando dispostos fisicamente ao lado das respectivas etapa do processo de fabricação.
- d) **Consórcio modular**, onde os fornecedores principais localizam-se no mesmo prédio da montadora e realizam diferentes etapas do processo de fabricação.

Figura 1 – Arranjos Industriais na Indústria Automotiva



Fonte: Zawislak e Melo (2002, p. 108-109).

Os arranjos podem ser combinados de várias formas. Por exemplo, pode-se ter um aglomerado com sistemistas⁴⁸ dentro do mesmo prédio da montadora (característica do consórcio modular), com outros sistemistas no mesmo terreno (condomínio modular) e firmas

⁴⁸ Denominação adotada pela Ford para os fornecedores que trabalham em suas plantas. Os uniformes dos funcionários são quase idênticos aos dos sistemistas, diferindo apenas na logomarca que é bordada de acordo com o nome fantasia da Ford ou dos outros fornecedores chamados sistemistas.

em terreno vizinho do condomínio (condomínio industrial) e, por fim, todas as anteriores juntas mais a conformação do distrito industrial (que tem sistemistas fora do terreno da montadora) unindo as demais firmas fora do complexo, mas que, em boa medida, são locais, integrando e adensando a cadeia e o próprio aglomerado. O poder da aglomeração na integração de fornecedores locais depende da estratégia estabelecida pela montadora enquanto firma motriz, do estágio da operação e do ambiente pré-existente e historicamente constituído durante a execução das suas atividades.

Essas organizações, conforme apresentado no intertítulo anterior, num contexto de flexibilidade produtiva, intensificação da automatização industrial e diversidade de incentivos trazem em grande parte, ou buscam implantar, os mesmos motivos apontados em Marshall, especialização do mercado de trabalho, aptidão produtiva hereditária, dinamização local, ganhos de associação, associação do fluxo do conhecimento ao processo de produção, retornos crescentes de escala e de escopo e economias externas para a redução do custo de produção e dilatação das margens de lucro. Do lado dos demandantes regionais dessas políticas, o que se espera são as externalidades (transbordamentos, empregos, renda, melhor qualificação da força de trabalho).

Para Garcia e Dalla Costa (2005), a identificação de novas definições a respeito da concentração espacial das firmas tem implicação direta na formulação de políticas industriais. Já para Campos, Callefi e Luz de Souza (2005), o êxito e o crescimento das regiões industriais implicam em impactos consideráveis, em termos de reestruturação funcional do espaço, devido ao processo de flexibilização e descentralização, dentro e fora das organizações produtivas.

Entretanto, para Arbix e Zibovicius (1999a) - sobre as atrações das indústrias a partir dos anos 1990 - os discursos oficiais trabalham com as imagens dos anos 1950, como se a indústria automotiva fosse o motor do crescimento econômico e social. Anunciam uma profusão de empregos, quando se sabe que, atualmente, as montadoras são grandes poupadoras de postos de trabalho. Fazem da tecnologia um mito, esquecendo-se que só a conta-gotas o país será seu beneficiário.

As instalações das indústrias automobilísticas da década de 1990 e o seu processo de reestruturação “não traz a marca de uma política industrial.” (ARBIX; ZIBOVICIUS, 1999b) pela ausência do planejamento e controle pelo governo central, uma consideração em clara contraposição à definição usualmente aceita apresentada mais acima em Sandroni (2005). Portanto, a pergunta que fica para a parte empírica sobre a indústria localizada é, nas

condições descritas por Arbix e Zibovicius (1999b), se os ganhos se concretizaram mesmo assim, após a instalação dessas indústrias automotivas, nas condições não ideais e nos Estados propostos.

Neste capítulo, foram analisadas as principais formulações em termos de espaço e região, os principais fundamentos teóricos em desenvolvimento regional, as formações industriais, os conceitos para formulação de política industrial de cunho regional e os novos arranjos produtivos apresentados na indústria automobilística na década de 1990. No próximo capítulo, será tratada a competitividade da indústria brasileira, as políticas industriais recentes e, por fim, o processo de desconcentração da indústria brasileira.

3 COMPETITIVIDADE, POLÍTICA INDUSTRIAL RECENTE E DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL

Aqui, interessam os conceitos de competitividade, competitividade inter-regional e saber quais as políticas industriais recentes e se elas tiveram efeito na desconcentração industrial recente do Brasil. A divisão entre competitividade da indústria brasileira, políticas industriais e processo de desconcentração, esses temas estão embaralhados na prática e envolvem processos integrados. Mas, para fins metodológicos, é interessante separar esses conceitos e juntá-los mais à frente no intertítulo da Reestruturação Recente da Indústria Automobilística, que antecede a análise das indústrias automobilísticas do Paraná e da Bahia e seus desdobramentos.

3.1 COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL NO BRASIL

A partir de 1930, segundo Brito (2004), o Brasil ingressa num novo processo conhecido como substituição de importações. A substituição das importações que se deu no período pós-1929 acarretou a substituição dos produtos importados por uma produção industrial interna. Muitas são as teses apresentadas para explicar as origens do desenvolvimento industrial brasileiro a partir de uma base agrícola-exportadora. Segundo Suzigan (2000), normalmente se identificam quatro interpretações principais: a) “teoria dos choques adversos”; b) ótica da industrialização liderada pela expansão das exportações; c) a interpretação baseada no desenvolvimento do capitalismo brasileiro e d) a ótica da industrialização intencionalmente promovida por políticas de governo.

A primeira argumenta que a industrialização começou como uma resposta às dificuldades impostas às importações pelos choques da Primeira Guerra Mundial, da Grande Depressão da década de 1930 e da Segunda Guerra Mundial. A ótica da industrialização liderada pela expansão das exportações, por outro lado, pressupõe a existência de uma relação linear entre a expansão do setor exportador (principalmente café) e a industrialização; de acordo com essa interpretação, o crescimento industrial ocorria durante períodos de expansão das exportações (principalmente café) e era interrompido pelas crises no setor exportador, as guerras e a Grande Depressão da década de 1930. A interpretação baseada no “capitalismo tardio” propõe que o crescimento industrial deu-se como parte do processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil. De acordo com essa escola de pensamento, a acumulação de capital industrial ocorreu juntamente com a acumulação de capital no setor exportador (café) nos períodos de expansão das exportações. [...] A quarta interpretação [...], embora reconheça a importância da expansão do setor exportador na criação de um mercado para produtos manufaturados, enfatiza o papel de políticas deliberadas do governo para promover o desenvolvimento industrial, especialmente proteção aduaneira e concessão de incentivos e subsídios à indústria. (SUZIGAN, 2000, p. 23).

Para fins desta dissertação, esse processo serve apenas de plataforma para o novo processo em que o desenvolvimento regional assume as rédeas em face da preferência por políticas de curto prazo voltadas para a estabilização nas décadas seguintes, entretanto vale pontuar alguns aspectos históricos tratados a seguir.

Nas décadas de 1950 a 1960, conforme ilustrado por Calandro (1991), a integração da indústria mundial foi liderada pela transnacionalização das grandes empresas americanas com as empresas europeias reagindo, em seguida, ao desafio americano. Até por volta de 1950, o desenvolvimento industrial no Brasil caracterizou-se pelo reduzido grau de sofisticação tecnológica e pela simples importação de tecnologia. Em meados da década de 1950, começaram a ser introduzidos segmentos de produtores de bens de consumo duráveis e de bens intermediários de maior complexidade tecnológica. A estratégia industrial deu-se basicamente através do investimento direto de empresas estrangeiras (principalmente a de bens duráveis), do investimento estatal geral e do investimento estatal nos segmentos de maior prazo de maturação e maiores requerimentos de capital.

Por conseguinte, segundo Arbix e Negri (2009), a partir da década de 1960, os fatores-chave eram a escala de produção e o desenvolvimento do setor de bens de capital, o que, nesse caso, requeria certo esforço tecnológico endógeno mais profundo. No fim dos anos 1960 e início dos anos 1970, a crise do dólar e a desregulamentação financeira obrigaram o país a mais contratação de empréstimos, para sustentar o último ciclo de substituição de importações. No final dos anos 1970 e princípio dos anos 1980, a estrutura industrial brasileira apresentava elevados graus de diversificação da produção. Entretanto, essa diversificação não foi acompanhada por significativos esforços em pesquisa e desenvolvimento como ocorreu nos países desenvolvidos e industrializados. Infelizmente, a industrialização brasileira não exerceu pressão direta significativa sobre a oferta interna de tecnologia.

Segundo Coutinho e Ferraz (1996), na década de 1980, as mudanças tecnológicas se aceleraram e transformam as estruturas industriais vindo concomitantemente com o aprofundamento da desregulamentação financeira e do desenvolvimento de redes telemáticas mundiais que integram cada vez mais os mercados financeiros e de capitais (globalização das finanças). Isso afetou o Brasil de forma multiplamente desfavorável com as seguintes frentes, diversas e de altíssima criticidade: a crise da dívida, a desvalorização das finanças públicas, a inflação galopante e a consequente perda de dinamismo da economia brasileira como um todo.

Segundo Arbix e Negri (2009), nos anos 1980 e início dos anos 1990, acentuou-se a instabilidade macroeconômica, via continuidade e agravamento do processo inflacionário e da crise do Estado, resultando no enfraquecimento ainda maior das estratégias de desenvolvimento.

Em 1990, focando os prováveis impactos sobre a economia brasileira, Coutinho e Ferraz (1996) notaram a reabertura dos mercados financeiros internacionais aos países em desenvolvimento. Foi o ressurgimento de um espaço crescente no mercado financeiro mundial, com afrouxamento das condições de crédito, forte redução das taxas de juros nos países desenvolvidos e sensível desaceleração do crescimento econômico mundial num quadro de recessão, desemprego e inflação induzindo a adoção dessas primeiras políticas especialmente nos EUA. A evolução até os dias da década de 1990 deve ser considerada no contexto do tabuleiro global como é tratado acima. As alterações ocorreram no mundo da produção em momentos de crise, acirramento da competição e necessidade constante de aprimoramento da competitividade.

[...] as condições favoráveis de localização inerentes ao espaço e/ou ofertadas pelo poder público são aproveitadas pelas empresas capitalistas para manter ou aumentar sua taxa de lucro particular, com reflexos sobre a vida de grande parte da população, principalmente a parcela que vive do trabalho. (BOTELHO, 2002, p. 55).

Uma via alternativa de interpretação, segundo Cardoso (2008), é a de que, do lado da realidade, o impacto das novas tecnologias sobre a sociedade é tão grande - assim como a sua recíproca, ainda que sem a mesma abrangência - que a capacidade adaptativa das sociedades passou a ser condição para o crescimento econômico, enquanto que sua rigidez influenciou negativamente sobre o equilíbrio socioeconômico dos países.

Entende-se que essa percepção esteja contida também na própria característica apresentada pela ida das indústrias automobilísticas, de forma mais intensa, rumo a países em desenvolvimento como o Brasil, por exemplo. Esse movimento foi ditado pelo capital internacional, onde “as primeiras decisões de reinserir na América do Sul – e o Brasil em particular – no mapa de novos investimentos automotivos foram tomadas antes da deflagração da guerra fiscal” (ARBIX, 2002, p. 116) e antes de o governo federal, atendendo a essa pressão, providenciar uma política que viabilizasse esse intento. A política concebida foi o Regime Automotivo Brasileiro, semente da guerra fiscal que se apresentaria posteriormente.

Entretanto, esse movimento de reestruturação da indústria mundial se reforça pela ausência de uma política do Governo Federal, em contraposição às tradições dos governos Vargas e Juscelino e durante o Regime Militar. Para Cano e Silva (2010), a omissão foi planejada:

[...] a opção pela redução do papel dos instrumentos de alcance setorialmente diferenciados (verticais) em favor dos instrumentos horizontais apoiava-se em um suposto central: as empresas mais aptas sobreviveriam ao desafio da competitividade e seriam premiadas com a integração competitiva aos mercados globais, baseado na equivocada premissa de que a melhor política industrial é não ter política industrial. (CANO; SILVA, 2010, p. 4).

Essa crítica se assenta na necessidade de as políticas serem paulatinas e planejadas. Soluções imediatistas normalmente trazem retornos nocivos diametralmente opostos ao propalado pelos *policy makers*. Um exemplo dessa visão que associa o conceito de competitividade - tão necessário à eficiência horizontal, vertical e de rede dos setores industriais e da economia nas esferas sistêmica, estrutural e interna à firma – aos eventos políticos, é o seguinte,

A nova era inaugurada por Collor logo deixou clara a mudança de foco que passaria a nortear explicitamente a política brasileira para a indústria. Ao contrário das políticas adotadas anteriormente, que visavam à expansão da capacidade produtiva mediante o incentivo à substituição de importações, o objetivo passou a centrar-se – seguindo os ditames do Consenso de Washington – na questão da competitividade, a ser alcançada pelo aumento da eficiência na produção e comercialização de bens e serviços, com base na modernização e reestruturação da indústria. (CANO; SILVA, 2010, p.3).

Torna-se necessário, neste capítulo, revisar as condições de emergência do discurso sobre a competitividade e demonstrar que essas condições da reestruturação produtiva e da guerra fiscal estão associadas aos conceitos dos fatores locais, da eficiência alocativa e mais à frente com os modelos de organização industrial derivados da indústria localizada de Marshall, - em que pese sua associação e casamento de discurso com a desastrosa abertura comercial brasileira realizada na década de 1990, pelo governo Collor.

Os entendimentos sobre competitividade são válidos para a formulação de novas políticas que visam ampliar o acesso aos seus requisitos, sem precisar destruir a indústria existente, sem taxá-la de atrasada ou indolente e expô-la de forma imediata e aberta a um universo sabidamente hostil e destruidor. A integração competitiva deve ser incentivada e é uma das principais armas para aumentar os fatores de atração de novos atores produtivos em determinada região dinamizada.

A competitividade, do ponto de vista da firma, “deve ser entendida como a capacidade da empresa de formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado.” (COUTINHO; FERRAZ, 1996, p. 17). Já a competitividade industrial se divide em fatores internos à empresa, fatores sistêmicos e fatores estruturais e pode ser estendida para as firmas porque a produtividade das empresas está ligada à “capacidade dos governos, ao comportamento da sociedade e aos recursos

naturais e construídos, e aferidos por indicadores nacionais e internacionais, permitindo conquistar e assegurar fatias do mercado.” (COUTINHO; FERRAZ, 1996, p.10). Mais à frente, aplicando-se à nação, competitividade é entendida como “o grau pelo qual ela [a nação] pode, sob condições livres e justas de mercado, produzir bens e serviços que se submetam satisfatoriamente ao teste dos mercados internacionais enquanto, simultaneamente, mantenha e expanda a renda real de seus cidadãos.” (COUTINHO; FERRAZ, 1996, p.17).

A análise marshalliana da competitividade também é muito propícia:

A organização propriamente dita é o processo social da industrialização e é o fundamento da indústria. Ela teria fundamentos na luta pela sobrevivência e depende de condições sociais e hereditárias que regulam a especialização do trabalho, afetando as possibilidades históricas da divisão do trabalho. O ponto forte da doutrina de Marshall sobre a indústria é sua percepção da concentração industrial como uma convergência de especializações em certas localizações específicas, que podem variar no tempo (PE, cap. X). A questão em causa é a própria especialização, no que ela significa no processo de encaminhamento da produção industrial em seu conjunto. Marshall percebe que a localização se torna um elemento ativo na atração de outras indústrias segundo os padrões de diversificação que se instalam. Complementarmente, a localização deve ser vista segundo sua relação com a formação do consumo. (PEDRÃO, 2009, p. 24).

Ou diretamente das vanguardistas palavras do próprio Marshall (2005), sobre a crescente subdivisão de funções na indústria localizada,

[...] o diferenciación, como se la há denominado, se manifiesta con respecto a la industria en diversas formas, tales como la division del trabajo y el desarrollo de la mano de obra especializada, de la ciencia y la maquinaria, mientras la integración, es decir, la íntima relación entre las diversas partes del organismo industrial.(MARSHALL, 2005, p. 290).

O período de emergência da competitividade da indústria apontado acima está claramente associado a uma fase de reestruturação da indústria brasileira e, de forma particular, intensamente ligado às indústrias do Paraná e da Bahia. Em Arbix e Negri (2009, p.326), tal reestruturação em marcha no mundo “revelou que os processos intensivos em conhecimento ocupam um lugar cada vez mais especial nos complexos produtivos, nas redes globais e na capacitação das economias”, mas foram os aspectos políticos que se subordinaram aos movimentos do grande capital na instalação das indústrias automotizes. É, portanto, baseado na propaganda da aquisição dessas características, no atendimento a pressões para adoção de política industrial e na busca de novos investimentos que novas políticas foram adotadas no governo Fernando Henrique Cardoso.

Segundo Coutinho e Ferraz (1996, p. 15), a situação da competitividade pode ser observada analisando seus determinantes e suas condições atuais e condições esperadas. Os fatores estruturais determinantes da competitividade são as características de mercado e a configuração da indústria e da concorrência, nas suas inter-relações.

Buscando analisar a situação da indústria automobilística como formadora da competitividade inter-regional e comparar seu efeito em conjunto na indústria dominante pré-existente nos Estados do Paraná e da Bahia, algumas dificuldades são acrescentadas pelo fato de não se dispor de matriz de insumo-produto para os dois Estados, em idênticos períodos, utilizando metodologias mais próximas para comparação. Inclusive a matriz de insumo-produto não parece ser um meio significativamente adequado para se analisar as inter-relações num modelo de produção flexível. No próximo intertítulo, proceder-se-á à apresentação da política industrial brasileira recente, num período de intensa competitividade inter-regional e flexibilização produtiva.

3.2 POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA RECENTE

Nos anos 1970, segundo Cano e Gonçalves (2010), o Brasil completou importante etapa de seu processo de industrialização, tornando mais densa sua estrutura industrial, com a implantação e consolidação de segmentos mais complexos. “Há elementos que a partir dos anos 1980 do século passado promoveram a intensificação das querelas fiscais no Brasil.” (PESSOTI; PESSOTI, 2008, p. 36). A crise da dívida dos anos 1980, a adoção da política de estabilização e de estratégias de desenvolvimento de corte neoliberal consolidadas nos anos 1990 interromperam esse processo. O consenso argumentava que as “forças de mercado” promoveriam a modernização produtiva, a melhoria da competitividade e o aporte generoso de capital, tecnologia e conhecimento oriundo do exterior.

Nos anos 1990, segundo Cano e Silva (2010), uma nova era foi inaugurada por Fernando Collor⁴⁹. Nos anos Collor, mal se podia falar em política industrial, que passou a ser vista como anacrônica e prova de insensatez e atraso. Ao contrário das políticas adotadas anteriormente, que visavam à expansão da capacidade produtiva mediante o incentivo à substituição de importações, o objetivo passou a centrar-se – seguindo os ditames do Consenso de Washington – na questão da competitividade, a ser alcançada pelo aumento da eficiência na produção e comercialização de bens e serviços, com base na modernização e reestruturação da indústria. Comparando os reflexos do consenso na América Latina e na Ásia, os autores Cano e Silva (2010), destacam as diferentes trajetórias, pois na América Latina e na Ásia houve apoio político internacional dos EUA, além de atitudes mais coerentes, juntamente com ousadas políticas, econômicas e industriais, coreanas e chinesas.

⁴⁹ Fernando Affonso Collor de Mello foi o 32º presidente do Brasil.

Em uma política industrial às avessas, o governo Collor criou em 1990, a Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), promovendo uma acentuada e rápida exposição da indústria à competição internacional, com redução progressiva dos níveis de proteção tarifária e eliminação dos instrumentos não tarifários de proteção e dos subsídios.

[...] a crescente subordinação das políticas anti-inflacionárias ao compasso de múltiplas iniciativas neoliberais de desestruturação do Estado, como pagamento da dívida externa sem contrapartida de reconstrução dos mecanismos de crescimento econômico, e de políticas de abertura indiscriminada ao exterior, as quais fatalmente ameaçam as bases estruturais da indústria que a história econômica nacional construiu ao longo de muitas décadas. (MATTOSO, 1995 apud BOTELHO, 2002, p. 56).

Segundo Cano e Silva (2010), essas ações na década de 1990 foram contrárias à retomada dos investimentos privados endógenos na ausência de uma política federal de desenvolvimento efetiva. Houve a redução do papel dos instrumentos de alcance setorialmente diferenciados. A ideia era a de que as empresas mais aptas sobreviveriam ao desafio da competitividade e seriam premiadas com a integração competitiva aos mercados globais. Essas ideias eram claramente baseadas na equivocada premissa de que a melhor política industrial é não ter política industrial.

O governo seguinte, de Itamar Franco, utilizou o mesmo receituário, só que com sucesso, na execução do Plano Real, que obteve sucesso na estabilização da moeda. Já no Governo Fernando Henrique Cardoso, surfando no sucesso do Plano Real, e sob intensos debates acerca da viabilidade do modelo de inserção internacional escolhido para a economia brasileira, do elevado passivo externo e da crescente dívida interna, reforçava-se a necessidade de coordenação e articulação de uma política de desenvolvimento nacional, incluindo o resgate de uma política industrial efetiva.

Em contraposição às políticas ancoradas quase que exclusivamente na política monetária, os acordos automotivos de 1992 e 1993 foram transformados, primeiramente, no Regime Automotivo Brasileiro que,

Apesar de crescentes as divergências entre governo federal e importantes setores empresariais no Brasil, dada a ausência da definição de uma política industrial de caráter geral, o governo buscava, através do Novo Regime Automotivo Brasileiro (1995) e mediante a implementação de uma política industrial setorial, atrair novos investimentos externos diretos. (OLIVEIRA, 2003, p. 129).

Em 1999, houve o acirramento da crise econômica brasileira, e o Governo Fernando Henrique Cardoso promoveu uma ação isolada, o “Fórum de Competitividade”, que pode ser entendido como um esforço de coordenação entre atores em uma tentativa de fortalecer cadeias

produtivas. Também nesse contexto, foram criados, a partir de 1999, os Fundos Setoriais de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, com base em contribuições do setor privado.

Nesse contexto de impasses, a acirrada campanha eleitoral em 2002 adicionou ainda o componente de especulação no mercado financeiro, suscitada pelo fantasma do que representaria um governo de esquerda na condução do país, entretanto, foi o líder do Partido dos Trabalhadores que emergiu. Aqui vale notar que, para o estudo apenas interessa os dois primeiros anos do governo Lula, enquanto reflexos da dinâmica empenhada no processo de instalação da nova indústria automobilística.

No poder, entretanto, a política industrial do Governo Lula seguiu à sua maneira as regras do jogo da economia globalizada. A política industrial do Governo Lula⁵⁰,

De acordo com os documentos oficiais, a PITCE⁵¹ (consubstanciada em um conjunto de 57 medidas distribuídas em 11 programas de política) propunha-se articular três planos distintos: 1) *Linhas de ação horizontais* (inovação e desenvolvimento tecnológico; inserção externa; modernização industrial; ambiente institucional/aumento da capacidade produtiva); 2) *Opções estratégicas* (semicondutores, *software*, bens de capital e fármacos); 3) *Atividades portadoras de futuro* (biotecnologia, nanotecnologia, biomassa/energias renováveis). Eram dois os macroprogramas mobilizadores: I) *Indústria forte* (visando fortalecer e expandir a base industrial brasileira); II) *Inova Brasil* (visando aumentar a capacidade inovadora das empresas). Um plano de ação que explicitava como objetivos o aumento da eficiência da estrutura produtiva, o aumento da capacidade de inovação das empresas brasileiras e a expansão das exportações. Esta seria a base para uma maior inserção do país no comércio internacional, estimulando os setores onde o Brasil teria maior capacidade ou necessidade de desenvolver vantagens competitivas e abrindo caminhos para inserção nos setores mais dinâmicos dos fluxos de troca internacionais.

Tratava-se de uma política governamental construída a partir de uma visão da complexidade da estrutura produtiva do país e apoiada na percepção de que os diversos setores e cadeias produtivas desempenham papéis diferenciados na dinâmica do desenvolvimento, em termos de geração e difusão de inovações, competitividade e dinamismo internacional e atendimento das necessidades básicas da população, e que se refletem na sua posição no desenho da política. Pode-se dizer que a PITCE representa, assim, um esforço de conceber uma política industrial e tecnológica contemporânea, em uma perspectiva de longo prazo, com ênfase na dimensão da inovação e da agregação de tecnologia aos produtos brasileiros. O problema é que as estratégias de desenvolvimento industrial não se fazem apenas com políticas industriais explícitas. Por melhor que seja seu desenho, deve contar com políticas macroeconômicas compatíveis. Do contrário, a política industrial implícita nestas últimas anula ou distorce as primeiras. (CANO; SILVA, 2010, p. 7-8).

⁵⁰ Numa opção metodológica, entende-se que os textos que analisam a integração entre as indústrias locais após a implantação das montadoras não levam em consideração os impactos das ações de Política Industrial do governo Lula. Os efeitos de encadeamento não obedeciam diretamente a essa política nas referências analisadas. As ações representativas do governo Lula para a indústria automobilística são posteriores ou têm efeitos posteriores à análise empreendida.

⁵¹ Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE).

Portanto, é preciso salientar os Regimes Automotivos com os seus instrumentos de execução. Percebe-se, como é comum em gerenciamento de projetos não profissionais que não utilizaram as melhores práticas em face da ausência de *accountability*⁵², as fases de controle e acompanhamento dos projetos não foram seguidas pelo governo, além da óbvia falta de governança juntada à incipiente falta de gerenciamento da comunicação com os intervenientes⁵³, dentre eles o cidadão comum⁵⁴.

Em suma, alguns avanços recentes contrastam com os do passado, “os avanços são no sentido de estabelecer e facilitar os nexos entre a geração, acumulação de conhecimento e inovação⁵⁵, são nítidos e mesmo contundentes.” (ARBIX; NEGRI, 2009, p. 325). Outro fator a ser salientado é a noção de apropriabilidade do novo conhecimento desenvolvida por Cohen e Levinthal (apud ABIX; NEGRI, 2009)⁵⁶.

[...] alguns avanços recentes registrados no Brasil no sentido de estruturar um sistema mais integrado e coerente para a indução da inovação na economia. Instrumentos como os Fundos Setoriais, criados no final dos anos 90, assim como a Lei da Inovação (nº 10.973/2004), adotadas na esteira da Política Industrial e de Comércio Exterior (PITCE-2004), ocupam lugar de destaque na construção de um ambiente de incentivo à inovação. Em aberto contraste com os instrumentos disponíveis no final do ciclo desenvolvimentista, as empresas brasileiras podem ter acesso a (i) mecanismos de incentivo fiscal à P&D semelhantes à dos países avançados, de aplicação automática e sensível diminuição dos procedimentos burocráticos; (ii) um sistema de subvenção a projetos voltados para o desenvolvimento tecnológico; (iii) subsídios para a fixação de pesquisadores nas empresas; (iv) programas de financiamento à inovação de capital empreendedor; (v) arcabouço legal mais propício para a interação universidade/empresa. (ABIX; NEGRI, p. 326).

Os dias atuais vividos pela economia brasileira são fruto desse período; entretanto,

[...] em países emergentes como o Brasil, ainda marcados pela produção intensiva em recursos naturais e em trabalho, com uma pauta de exportações dependente de *commodities*, o enraizamento de processos permanentes de inovação no tecido econômico, fundamentalmente nas empresas, é questão de sobrevivência e garantia do futuro. (ABIX; NEGRI, 2009, p. 326).

⁵² É a obrigação dos representantes de prestar contas a seus representados.

⁵³ Intervenientes, *stakeholders*, ou simplesmente partes interessadas;

⁵⁴ Até os dias atuais não se conhece a maioria dos Protocolos firmados entre os governos Estaduais e as Montadoras captadas no período da recente reestruturação produtiva.

⁵⁵ A inovação “se refere a uma primeira comercialização de uma ideia ou projeto; por isso mesmo, seu *locus* privilegiado é a empresa, capaz de manter sintonia fina com a produção e a comercialização. A invenção por sua vez, não tem o mesmo direcionamento. Realiza-se em outra esfera, ocorre em qualquer espaço – nos laboratórios, nas universidades, centros de pesquisa e nas firmas.” (ABIX; NEGRI, 2009, p. 332-333). Simplificadamente, a inovação é a invenção aplicada para a resolução de um problema, portanto uma invenção só passa a ser uma inovação pela sua aplicação prática.

⁵⁶ Esses autores sugeriram que as empresas desenvolviam a capacidade de adaptar novas ideias, estilos e tecnologias de outras empresas, de modo a potencializar o investimento em conhecimento realizado externamente por empresas concorrentes.

Mas, para a inovação, alguns pontos são fundamentais: (i) relação entre o conhecimento e a inovação; (ii) aproveitar as mudanças recentes no Brasil; (iii) inovação, pesquisa básica e empresa; (iv) novos desafios; e (v) a transição para uma economia com base na inovação.

A diferenciação conseguida através da inovação é uma ferramenta essencial para a sedimentação da competitividade. Entretanto, esse não foi o caminho seguido pelas políticas industriais dos dois estados – Paraná e Bahia. As declarações de políticas estiveram no âmbito da atração de indústria para o crescimento do Valor da Transformação Industrial (VTI) no caso da Bahia e no aumento do emprego no caso do Paraná, cujos processos se abordam mais adiante.

Cabe uma colocação, além da inovação, em relação aos fatores tradicionais de localização industrial – proximidade do mercado consumidor, das fontes de matérias-primas e de recursos energéticos, oferta de mão-de-obra e existência de infraestrutura adequada à produção (meios de comunicação e transportes) – deve-se somar, então, não somente o fundo público, mas o peso de cada classe social no controle desse fundo.

Neste intertítulo, foram apresentados os modelos de política industrial do Governo Federal nos anos 1990 e na virada do século subsequente. Mas, vale adentrar, como subsídio à análise, que a desconcentração da indústria é fruto direto das omissões do Governo Federal desse período, dos processos globais de recuperação da tendência decrescente da taxa de lucros nos países desenvolvidos e das necessidades de ação dos entes subnacionais vitimados pela falta intencional do planejamento industrial centralizado. O passo inicial desse processo é o novo regime de desconcentração analisado a seguir.

3.3 DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL

A crescente mobilidade do capital reflete a “busca histórica do capital por áreas mais atrativas [...], afeta a organização do espaço da indústria e a localização dos empreendimentos industriais no território.” (BOTELHO, 2002, p. 55). Mas a história, segundo Cardoso (2008), se modifica sem necessariamente fazer tábula rasa do passado; portanto, baseado no processo de desconcentração da indústria brasileira, pode-se considerar que ele ocorreu dependente das realidades e necessidades locais, e foram elas que incutiram a voracidade com que os estados e municípios se integraram na luta pela instalação das montadoras.

Como em 1980, conforme Botelho (2002), houve uma prolongada estagnação do crescimento econômico; na década seguinte, o que se viu foi uma modernização defensiva e conservadora da indústria brasileira visando salvar sua participação, num ambiente cada vez mais

competitivo de redução sistemática dos postos de trabalho e de deterioração das relações trabalhistas, numa desarticulação de áreas de industrialização tradicional, juntamente com o deslocamento espacial dos investimentos financiados pelo Estado por meio de incentivos fiscais.

Segundo Pacheco (apud BITTENCOURT, 2003), a desconcentração se manifesta mais pela flagrante fragmentação da economia nacional do que no crescimento solitário das regiões. A partir dos anos de 1980 e 1990, ocorreu uma ruptura no que diz respeito à dinâmica regional de até 1980. Esse movimento não constitui um processo de reversão da polarização, pois não há possibilidades de uma nova polarização fora de São Paulo e o que há é um processo de desconcentração. Até a década de 1970, houve uma configuração da localização industrial num processo de desconcentração da atividade no centro-sul, especialmente em São Paulo e na sua Região Metropolitana. No final dos anos de 1970, os investimentos do setor produtivo estatal visavam complementar a estrutura industrial, em conjunto com a indústria de bens de consumo, que buscaram a integração do mercado nacional. Nos anos de 1980, com a estagnação da economia brasileira e a paralisação dos investimentos, o movimento de desconcentração foi bloqueado. Na década de 1990, foram poucas as atividades dinâmicas, porém elas se beneficiaram de diversas regiões espalhadas pelo território nacional, favorecendo o processo de desconcentração no formato de “ilhas de produtividade”.

Arbix (2002) elencou os fatores necessários que condicionaram a desconcentração recente da indústria automobilística, mas que podem, em parte, ser estendidas para a indústria como um todo:

- a) Em primeiro lugar, vem a questão dos custos trabalhistas numa combinação de capacitação, com redução do hiato educacional entre as regiões ricas e as regiões mais pobres propiciadas pela quase universalização do acesso ao ensino básico, busca de custos salariais mais baixos, nas regiões com maiores custos trabalhistas, como no ABC⁵⁷, no caso da indústria automobilística, os salários médios são 40% maiores;
- b) Em segundo lugar, vem o distanciamento dos sindicatos mais fortes para regiões onde o nível de filiação e organização sindical são mais fracos. Pois, desde o final dos anos 1970, os sindicatos do ABC tiveram sua história vinculada a conflitos com as empresas;

⁵⁷ Sigla formada a partir da união das iniciais das cidades pertencentes a uma região tradicionalmente industrial do Estado brasileiro de São Paulo. A sigla vem das três cidades: Santo André, São Bernardo e São Caetano.

- c) A alteração de condições de concentração industrial nos anos 1950 e 1960 compõe o quadro de desconcentração nos anos 1990. A frágil infraestrutura se alterou pela melhoria da malha rodoviária e em algumas partes da malha ferroviária somada à necessidade de se aproximar dos novos mercados.

Segundo Botelho (2002), na década de 1990, houve um conjunto de políticas industriais e de comércio exterior sob a retórica neoliberal. Foram as novas diretrizes para a economia, além do esforço de estabilização econômica empreendido após o chamado Plano Real, que condicionaram as ações do Governo Federal. As “mudanças na economia brasileira incentivaram a tomada de decisões no sentido de uma reestruturação do setor industrial, afetando as relações entre o capital e o trabalho, e também as estratégias de localização das empresas em sua dinâmica de concentração/desconcentração espacial.” (BOTELHO, 2002, p.56).

Conforme foi pontuado por Botelho (2002), o processo de industrialização brasileiro tem, como uma de suas características, a intensa concentração espacial da indústria no chamado centro-sul do país, com destaque para o estado de São Paulo até a década de 1970. A partir de então, essa concentração passou a sofrer um lento declínio em favor de alguns pontos seletos do território nacional, em termos regionais, da área contígua à área metropolitana de São Paulo e o interior paulista. A partir da década de 1990, observamos transformações na política econômica dos sucessivos governos federais, com profundos impactos sobre a economia brasileira, que, com um maior grau de abertura ao mercado externo decorrente dessas políticas, passou a ser mais afetada pelo movimento global de reestruturação da economia capitalista consolidado na década de 1970.

A desconcentração da atividade produtiva fica mais clara pós-1993, quando é possível determinar um novo padrão locacional. São Paulo e Rio de Janeiro perdem participação relativa, e o sul, nordeste e centro-oeste ganham participação, o que redimensiona o processo em três categorias:

- i) uma desconcentração relativamente ampla em segmentos como calçados, têxtil e alimentos e bebidas; ii) uma desconcentração limitada aos Estados do Sudeste e Sul nos segmentos de material de transporte, mecânica, minerais não-metálicos, metalurgia e material elétrico e comunicações; iii) uma reaglomeração em segmentos como equipamentos para telefonia e a indústria de informática. (PACHECO apud BITTENCOURT, 2003, p. 105).

Esses fatores acima levados em consideração, segundo Arbix (2002), por si só ainda não são suficientes para explicar o processo de descentralização da indústria automobilística. O principal fator capaz de explicar o processo relativo de descentralização é a guerra fiscal

deflagrada entre estados e municípios brasileiros à procura de investimentos. Neste intertítulo, traçaram-se as principais características apreendidas sobre o processo de desconcentração industrial no Brasil. No capítulo seguinte, serão apresentados os regimes automotivos brasileiros e a guerra fiscal subsequente aos regimes automotivos.

4 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

A indústria automobilística “tem matriz de insumo/produto de grande profundidade, puxando toda uma rede de fornecedores, que sugere adensamento industrial.” (GUEDES, 1999, p. 1). Segundo Lins e Alves (2005),

a indústria automobilística integra a categoria de setores industriais cujo papel na modelagem da economia, em diferentes escalas, é amplo e incontestável. A expressão ‘máquina que mudou o mundo’, estampada em livro que repercutiu nos anos 90 (WOMACK; JONES; ROOS, 1992), é fórmula apropriada para referir a uma indústria que, altamente concentrada (sobretudo no tocante ao segmento de montagem de veículos), marcou todo o século XX e reverberou intensamente como feixe de numerosos e diferentes tipos de atividades. (LINS; ALVES, 2005, p. 1).

A indústria automobilística é um setor fundamental para a dinâmica da economia mundial e para a economia brasileira também. Em 2008, conforme Anfavea⁵⁸ (2010), a participação da indústria automobilística no PIB Industrial do Brasil foi da ordem de 19%, com uma produção de 3.215.976 unidades e somente 126.777 pessoas empregadas diretamente; em 1995, esses números eram, respectivamente, 13,9%, 1.629.008 e 115.212. Em 1999 o Brasil possuía 8,9 habitantes por automóvel sendo que hoje o resultado dessa razão é de 6,9, verdadeiramente um mercado promissor já que em boa parte do mundo desenvolvido esse índice tende a 1 (um). Esses números são por si só suficientes para instigar firmas entrantes. Essas alterações fizeram do Brasil o sexto maior produtor de veículos do mundo com uma participação de 3,18% da produção mundial em 2009.

Em face dessas considerações, este capítulo segue a análise histórica da indústria de automóveis no Brasil, sua reestruturação recente - os instrumentos de captação dessas indústrias e os programas, enquanto instrumento da guerra fiscal instalada após o regime automotivo - e as consequências nos Estados escolhidos para comparação nesta dissertação.

4.1 EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA DO BRASIL

A indústria automobilística internacional⁵⁹ até o final dos anos 1960, segundo Calandro (1991), caracterizava-se pela hegemonia das empresas norte-americanas, fato natural em face da constituição da indústria automobilística como um oligopólio diferenciado ter lá sua

⁵⁸ Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA).

⁵⁹ Por não fazer parte do escopo da dissertação preferiu-se não destacar a evolução histórica da indústria automobilística internacional num intertítulo exclusivamente seu. Fica, portanto, como breve conceituação para situar em contornos gerais da evolução da indústria automobilística. Para uma discussão didática sobre a evolução histórica da indústria automobilística no mundo e, em específico, na América Latina, ver Cardoso e Cavarrubias (2006).

origem e implantação. Nos Estados Unidos, o modelo fordista (de produção em massa) permitiu, igualmente, a expansão do mercado em face à massificação do consumo e da oferta de produtos a preços mais acessíveis. Entretanto, a capacidade de produzir quantidades elevadas de produtos induziu à busca de novos mercados. A partir da década de 1950, iniciou-se um movimento de estagnação da produção estadunidense e a emergência a taxas aceleradas de produção dos países europeus e do Japão. A participação dos Estados Unidos saiu de 85% na década de 1950 para 55% nas décadas de 1960/1970. É, contudo, na década de 1980, que se verifica a mudança mais profunda no perfil da indústria automobilística dos Estados Unidos. Esse movimento das indústrias automobilísticas centrais foi mais pronunciado a partir da década de 1970, como resposta à intensificação da concorrência e às necessidades de adaptação durante e devido às duas grandes crises do petróleo.

Essas ações foram consideradas por Calandro (1991) como sendo a retomada do crescimento econômico e dos níveis de demanda agregada através das mudanças propiciadas pela difusão da automação microeletrônica e ao surgimento de novos materiais, que possibilitaram o rejuvenescimento da indústria automobilística. Após um longo período de vigência do padrão de consumo de massa, os consumidores passaram a buscar qualidade e "design" nos veículos. A necessidade de renovar, diversificar e introduzir avanços tecnológicos, puxada pela indústria japonesa forçou a incorporação de inovações tecnológicas a um sistema não taylorista de organização do trabalho. Essa nova organização foi baseada, principalmente, na prática do "just-in-time"⁶⁰, interno e externo, e no controle de qualidade total que requiere novos tipos de relações entre trabalhadores e gerentes e entre fornecedores e montadoras. A base dessas inovações tecnológicas e organizacionais era a necessidade de expressivas reduções de custo e de preços pelas empresas ocidentais que importaram essas estratégias de modernização.

Os investimentos maciços em inovações tecnológicas, ainda que em ritmo menor que o japonês, proporcionaram alterações nos processos de produção industrial das indústrias automobilísticas ocidentais, da configuração dos mercados nacionais ao contexto político e institucional de cada país. Portanto, para o processo do período seguinte, já sob a ótica da reestruturação produtiva, pode-se dizer que,

Nos anos 80, por conta do escasso dinamismo de vendas e devido à intensificação da concorrência, o movimento registrado foi de ampla reestruturação nos principais

⁶⁰ Na hora exata. Corresponde a modelo de produção que determina que não se deva fazer nada antes da hora exata.

países ocidentais onde tal setor marcava presença. Isso aconteceu sob a influência do desempenho ostentado pelos fabricantes japoneses. (LINS; ALVES, 2005, p. 10).

Os anos 1990 assistiram a um significativo reforço da reestruturação produtiva no setor automobilístico em nível mundial. Os novos “movimentos” da produção de veículos em plena globalização é particularmente digno de nota, as mudanças protagonizadas na internacionalização exacerbada da produção industrial em vários setores levou a produção às *greenfield regions*⁶¹, que “têm sido abrangentes e fortes, resultando em modificações no envolvimento dos vários tipos de atores que participam da correspondente cadeia produtiva.” (LINS; ALVES, 2005, p. 1-2).

Para Silva (2007), apresentou-se então o seguinte quadro. O Brasil tornou-se peça importante da engrenagem e passou a figurar entre os 10 maiores produtores e consumidores de automóvel do planeta. Em 2005, a participação brasileira na produção mundial de veículos chegou a 3% da indústria global, à frente da Inglaterra e Itália, sendo as seguintes em termos históricos, suas principais etapas no Brasil⁶²:

- a) No começo, a indústria automobilística brasileira apenas montava carros, nada era produzido no país. Automóveis e ônibus vinham desmontados e as fábricas tinham o trabalho de juntar as partes. Uma das primeiras montadoras foi a Grassi, que desde 1908 montava carrocerias de ônibus;
- b) Os dois maiores representantes da indústria americana aportaram no Brasil nessa época, a Ford, presente no Brasil desde 1919, também teve sua fase de montadora, com o clássico Ford T, e a General Motors (GM) chegou ao país em 1925, adotando o mesmo processo produtivo;
- c) Pouco antes da Segunda Grande Guerra, nossa indústria de autopeças não passava de pequenas fábricas de pneus, mangueiras, molas, baterias e carrocerias rudimentares de caminhões. Depois da Segunda Guerra Mundial, o Brasil tinha uma frota de automóveis envelhecida, já que as fábricas norte-americanas tinham focado toda a produção em veículos militares. Desta forma, empresas locais passaram a ter de suprir o mercado de reposição de peças, iniciando, assim, a indústria de autopeças;
- d) De 1945 a 1952, o Brasil passou a ser um importador ávido de automóveis; a inflação galopante contribuía para tornar os produtos importados mais interessantes, sendo o

⁶¹ Designação norte-americana para regiões, em geral interioranas, sem (ou com pouca) tradição na indústria manufatureira, em especial na indústria automobilística (MARTIN; VEIGA, 2002, p. 19).

⁶² As questões de a) a i) foram retiradas/adaptadas de Silva (2007, p.56-58).

- período em que o país gastou mais em automóveis do que em petróleo e trigo, produtos também importados; porém, para a implantação de indústria automobilística no país era necessário o investimento em maquinário, matérias-primas diversas e, principalmente, criar meios para a produção de energia, além disso, uma das medidas tomadas pelo governo foi a restrição da importação de veículos;
- e) Em 1953, saiu do papel a fábrica da Volkswagen em São Paulo, assim como a Mercedes-Benz e *Wills-Overland* também erguiam suas fábricas em São Paulo;
 - f) Em 1956, Juscelino Kubitschek instituiu o Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA), que iria normatizar e supervisionar a criação da indústria brasileira. A produção de automóveis necessitava de fábricas, mas se fazia necessário o suporte da rede de concessionários, de fábricas de autopeças, além de serviços complementares de infraestrutura; o cumprimento de todas essas etapas só foi possível devido às ações tomadas nos governos anteriores;
 - g) O ímpeto consumista brasileiro levou, em 1964, o Brasil ao nono lugar como produtor mundial de automóveis, com 183.721 unidades;
 - h) Durante o começo do Plano Real⁶³, a indústria automobilística esteve envolvida em um ambiente que priorizou a estabilidade ao crescimento; uma das soluções para não perder mercado foi a criação dos “carros populares” ou “carros 1000”, os mais baratos do mercado, preço reduzido devido a incentivos fiscais, o objetivo era atender a um público que não tinha acesso a carros novos, não encontrava concorrentes importados e, principalmente, propiciando as empresas locais, margem necessária para a manutenção de preços competitivos em outros segmentos;
 - i) A partir do final dos anos 1990, a estratégia das empresas automobilísticas brasileiras se concentrou na construção de novas fábricas, mais modernas e com a intenção de competir também no Mercosul. Essas plantas são grandes complexos industriais em que diversos fornecedores de autopeças estão integrados à cadeia produtiva; as fábricas de automóveis adotaram, portanto, um sistema desverticalizado, bem diferente do adotado na década anterior, criando maior integração entre as fábricas e autopeças, fortalecendo a relação cliente-fornecedor, virtualmente funcionando como uma grande empresa.

⁶³ Governo Itamar Franco (1992-1994).

De forma mais detalhada, segundo Costa (2008), no Brasil, o mercado nacional de fabricantes de automóveis começou a mudar em 1966. Em 1967, a Ford adquire o controle da *Willys* através da compra de ações da *Renault* e da *Chrysler*, e a Alfa Romeo passou a controlar a Fábrica Nacional de Motores (FNM). Em 1973, a Fiat entra no mercado brasileiro e inicia a produção em 1976. Em 1979, a Fiat assume a produção da Alfa Romeo do Brasil e, em 1986, adquire o seu controle, encerrando-se, assim, as atividades dessa última empresa no país.

Segundo Botelho (2002), até 1990, o mercado automobilístico brasileiro ainda estava fechado para as importações de veículos, o que criava uma sensação de monopólio⁶⁴ interno. O padrão fordista/taylorista de organização do trabalho, combinado com a ampla oferta de mão-de-obra, e a restrição à atividade sindical por parte do Estado caracterizaram o uso intensivo da força de trabalho por parte das empresas, retardando os movimentos de modernização no setor. As empresas, apoiadas por um mercado fechado aos concorrentes externos, não se preocupavam com a qualidade ou preço dos produtos.

Conforme o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (MDIC, 2011), o setor automotivo é um dos mais importantes do Brasil, os veículos das principais montadoras do mundo são produzidos no País onde estão instaladas 19 empresas montadoras de veículos, com 40 fábricas localizadas em 8 Estados da Federação, a capacidade de produção total é da ordem de 3,85 milhões de veículos em 2007. Também em 2007, foi o 7º maior produtor mundial de veículos, com a produção de 2.997 mil unidades, o maior produtor mundial de ônibus urbanos e o maior produtor de caminhões da América do Sul. O setor fabricante de autopeças do Brasil é expressivo. As empresas associadas ao Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (SINDIPEÇAS) estão localizadas em onze estados. São 650 empresas, dentre as quais 40 são sistemistas, tendo faturamento da ordem de 35,9 bilhões de dólares.

O próprio MDIC (2011) ressalta a importância do setor automotivo através dos seguintes números de 2007: i) participação de montadoras e fabricantes de autopeças no PIB brasileiro próximo de 5,4%; ii) geração de 120,3 mil empregos diretos nas montadoras, de 217 mil empregos no segmento de auto-peças; iii) o total de empregos diretos e indiretos na cadeia automotiva é de 1,3 milhão.

⁶⁴ O termo mais correto seria oligopólio ao invés de monopólio em face de existir um punhado de empresas produzindo no país no período.

Este intertítulo abordou a história da indústria automobilística brasileira em contornos gerais. A seguir, parte-se para uma análise centrada na reestruturação recente da indústria automobilística e em seus itens específicos como o Regime Automotivo Brasileiro (RAB) e a guerra fiscal por ele deflagrada.

4.2 A REESTRUTURAÇÃO RECENTE DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

Segundo Botelho (2002), a indústria automobilística foi um dos setores que mais se beneficiaram das políticas industriais executadas entre 1950 e 1990. A partir da década de 1990, como já mencionado, a economia brasileira passa por um processo de abertura e de reestruturação, que afetaria a indústria automobilística de forma direta. Para Nabuco e Mendonça (2002), o crescimento do mercado interno brasileiro, a utilização de recursos naturais e humanos locais (mão-de-obra barata e relativamente qualificada), apoio governamental (benfeitorias e incentivos fiscais e financeiros) e logística de transporte seguem a linha dos fatores de atração clássicos. A reestruturação, segundo Lins e Alves (2005), foi permeada por avanços; i) tecnológicos no que concerne a produto⁶⁵ e de forma complementar pela introdução de métodos de organização produtiva e ii) inegável reorganização espacial.

Nas áreas para onde as indústrias migram, formam-se novos aglomerados industriais articulados à metrópole, novos ramos industriais e novas formas de produzir. Amplia-se, assim, a rede de relações capitalistas no território paulista e nacional, ainda que de forma bastante desigual. A busca de maior 'flexibilidade' por parte das empresas se traduz na necessidade de que as áreas industriais novas (ou já tradicionais, mas que apresentam forte crescimento e reestruturação) tenham uma infra-estrutura compatível com os avanços tecnológicos do final do século XX e apresentem menor regulamentação sociopolítico-ambiental (sindicatos mais fracos, incentivos fiscais, pouca fiscalização ambiental, etc.). (BOTELHO, 2002, p. 58).

Essa ótica de reestruturação centrada na década de 1990 é concomitante e resultante de um movimento que pode ser considerado “o ápice da trajetória de internacionalização da indústria.” (LINS; ALVES, 2005, p. 11),

Na década de 90, os resultados do setor automobilístico mostraram um grande contraste: tendência de estagnação da produção e nas vendas nos países ricos e dinamismo num punhado de países em desenvolvimento (Brasil, Coréia do Sul, México, China, Índia, países da Europa do Leste e da ASEAN⁶⁶). Diante disso, e em virtude da “maturidade alcançada pela indústria no primeiro grupo de países indicados, onde a excessiva capacidade instalada era (e é) a regra -, os fabricantes dirigiram sua atenção para os mercados dos países indicados, em movimento que se

⁶⁵ Aumento do desempenho dos motores, diminuição do peso dos veículos e disseminação do uso de equipamentos eletrônicos.

⁶⁶ Associação de Nações do Sudeste Asiático (ANSEA/ASEAN).

traduziu na difusão/expansão das operações das companhias líderes nesses territórios nacionais. Representando o ápice da trajetória de internacionalização da indústria automobilística, esta fase – identificada por Laigle (1998) como de efetiva globalização da produção de veículos automotores -; abriga uma diversidade de estratégia no seio do oligopólio mundial de montadoras. (LINS; ALVES, 2005, p. 11).

Alguns dos países beneficiados, como Argentina e Brasil, primeiramente receberam as indústrias num regime de especialização da produção⁶⁷ para o Mercosul. Apesar do maior mercado e dinamismo da economia brasileira, a Argentina estava em melhores condições, pois seu Regime Automotivo foi editado primeiro, em 1991 – apesar de boa parte da produção ser destinada ao Brasil. Na sequência, após a edição dos Regimes Automotivos Brasileiros e da crise Argentina dos anos 2000, a tendência de divisão se reverteu com boa parte das operações migrando da Argentina para o Brasil.

De toda maneira, de uma forma geral, as “novas condições afetam de modo particular a divisão do trabalho entre plantas de montagem e de autopeças localizadas no Brasil e na Argentina. (LAPLANE; SARTI, 2000, p. 12). Com efeito, manchete do jornal Gazeta Mercantil anunciava, em 21/5/2001, que ‘montadoras trocam a Argentina pelo Brasil’ (PFEIFER, 2001, p. C-1), em processo que chegou a adquirir os contornos de crises regionais no país vizinho (ADACHI, 2000). Saliente-se que essas questões, envolvendo divisão espacial do trabalho e vínculos de complementaridade tanto nas linhas de produção de veículos quanto, antes de tudo, nas redes de fornecimento de peças e componentes em escala de Cone Sul, remetem às dimensões das cadeias mercantis globais relativas às *estruturas de insumo-produto*, ligadas às cadeias de valor agregado, e à *territorialidade*, que capta a configuração espacial das estruturas de produção e distribuição. (LINS; ALVES, 2005, p. 18-19).

O processo de reestruturação da indústria automobilística brasileira, sob a ótica externa primária, provavelmente começou nos centros decisórios das multinacionais do setor. Algumas sugestões apresentadas abaixo podem reforçar essa ideia,

Por meio desse instrumento, os benefícios às montadoras somaram-se à relativa estabilidade econômica do Plano Real, à liberação dos fluxos de capital, à política de proteção e também aos incentivos das unidades subnacionais. Só no período de 1995 a 1998, as empresas do setor investiram, em diferentes estados da União, cerca de US\$ 10,683 bilhões. A potencialidade do mercado provavelmente foi considerada, pois a relação entre o número de habitantes por carro demonstrava uma possibilidade significativa de crescimento (ARBIX, 2001, p.268-285). De acordo com os dados apresentados pela Anfavea (Tabela 2), a possibilidade de crescimento do mercado interno estava expressa na relação de 8,8 habitantes por automóvel, embora essa relação viesse declinando nos últimos 20 anos, conforme demonstra a tabela. Embora esses dados possam ser questionáveis, em razão da concentração de renda no Brasil, esse mercado não evidenciava sinais de saturação em comparação

⁶⁷ “Esses investimentos seguem a tendência de especializar a Argentina na produção de veículos médios e grandes, envolvendo uma escala menor de produção. No Brasil, os investimentos caberiam aos veículos de menor tamanho, sendo produzidos os modelos mundiais e populares (SANTOS, 1997 apud NABUCO; MENDONÇA, 2002, p. 53). “No caso da Argentina, devido às sucessivas crises econômicas ocorridas durante os anos 2000 e 2001, as empresas automobilísticas estão transferindo parte da produção para o Brasil.” (NABUCO; MENDONÇA, 2002, p. 53).

com o mercado mundial, no qual a relação de habitantes por carro seria de 1,3 nos EUA, 1,6 na Itália e 1,8 no Japão. (OLIVEIRA, 2003, p. 129).

Sob a ótica interna e secundária, a reestruturação iniciada no Governo Fernando Henrique Cardoso começou com a criação do regime automotivo. Essas mudanças (reestruturações produtivas) no território brasileiro, facilitadas pelo Regime Automotivo Brasileiro (RAB), afetaram o movimento das indústrias automobilísticas em termos primeiramente de volumes de investimentos, em termos geográficos, em termos abrangentemente quantitativos e em termos diferenciadamente qualitativos. Portanto, uma evidência empírica é que,

Investimentos de vulto na produção automobilística foram percebidos principalmente a partir de meados da década de 1990, quando o patamar de gastos passou a representar mais ou menos o dobro do que se registrou na primeira metade daquela década e cerca de três vezes (dependendo do ano, até quatro vezes) o nível alcançado nos anos 80 (Tabela 2). As inversões efetuadas participaram com destaque dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros que se dirigiram ao Brasil nesse período (LAPLANE; SARTI, 1997). A consequência foi uma multiplicação de plantas, ampliando significativamente o rol de fabricantes em operação no país (devendo-se destacar a vinda de vários asiáticos e de novos europeus), no bojo de uma difusão espacial da capacidade produtiva, quer dos fabricantes de autopeças. (LINS; ALVES, 2005, p. 15-16).

Conforme Pinheiro e Motta (2001), o Regime Automotivo⁶⁸ foi instituído pela Medida Provisória nº 1.024/95 e, após inúmeras reedições, foi convertido na Lei nº 9.449, de 14.03.97. Mediante a oferta de benefícios e incentivos fiscais às *newcomers*, o governo objetivava ampliar e modernizar a capacidade instalada para, no momento subsequente, alavancar as exportações e fazer do setor um instrumento de captação de recursos externos. Uma consequência imediata, mediante as explicações de Pinheiro e Mota (2001) - ao equiparar, para fins de isenção do Imposto de Produtos Industrializados (IPI), os produtos nacionais aos importados – é que o RAB fez colidir os interesses das montadoras e dos seus *followers* com os da indústria nacional de autopeças.

Seguindo o modelo de formulação de política, após a declaração da política, foram estabelecidos os seus objetivos, e, dentre os objetivos e metas explicitados constam: "atrair investimentos para o setor e estimular a exportação de autoveículos e autopeças [...] aumentar a produção de autoveículos de 1,8 milhões para 2,5 milhões até o ano 2000." (PINHEIRO; MOTTA, 2001, p. 2).

⁶⁸ As Leis Ordinárias sucederam os demais textos que viriam a operacionalizar e a dinamizar o RAB: duas outras Medidas Provisórias (MP), três Decretos, três Portarias Interministeriais e uma Portaria Ministerial, todos de natureza eminentemente fiscal-tributária, o que justifica o seu enquadramento na categoria das políticas indutoras (de atração) através da concessão de estímulos fiscais e creditícios. A avaliação do Governo Federal destaca, com base nos dados até dezembro de 1997, a adesão de 165 empresas e compromissos de investimentos, até 1999, de US\$ 19,9 bilhões (MDIC, 1999 apud PINHEIRO; MOTTA, 2001).

Além desses números buscou-se o adensamento da matriz insumo-produto esperado pela implantação de grandes indústrias (indústria motriz) que puxam redes de fornecedores, segundo Guedes (1999), existiam as intenções da provável integração com as indústrias pre-existentes, de efeitos de alteração da logística de distribuição e de cada um dos vetores dos fatores locacionais que normalmente não são considerados nas análises de viabilidade dos projetos. Entretanto, os fatores políticos, podem alterar acentuadamente esse processo decisório quase-técnico⁶⁹. Seguindo essa linha, no primeiro momento do Regime Automotivo Brasileiro, que colocava em pé de suposta igualdade de condições todos os Estados da Federação, as indústrias automotivas se instalaram na poligonal⁷⁰ rica e plenamente industrializada do país. Nesse período, ainda não existiam interferências de políticas regionais tão pronunciadas.

Segundo Pinheiro e Mota (2001), a forte concentração do setor - ainda hoje mantida na região sudeste, especificamente São Paulo e Minas Gerais - provocou a reação da comunidade política, sobretudo do Legislativo Federal e dos governadores dos demais estados, em especial os do nordeste, que viam na MP mais um instrumento com efeito concentrador, agravado pelo fato de a região mais desenvolvida do país ser novamente subsidiada pelas demais. Este embate explica o tempo decorrido entre a primeira edição da MP e a sua conversão em Lei, bem como o fato de, em dezembro de 1996, ter sido editada uma nova MP, a de nº 1.532, instituindo o chamado RAE, que conferia benefícios especiais e adicionais às *newcomers* que se estabelecessem nos estados das regiões centro-oeste, norte e nordeste.

Merece ser esclarecido, segundo Arbix (2002), que, desde então, o RAB passou a ser veiculado também como uma política pública voltada para a desconcentração regional, o que pode ser visto na distribuição dos investimentos apresentada na Fig. 2, que, em boa medida, procurou não se concentrar visivelmente em São Paulo. Até 1995, a indústria automobilística concentrada em São Paulo, correspondia a 73% do total das unidades instaladas no país.

⁶⁹ O quase técnico aqui está colocado devido às análises de viabilidade econômico-financeira estudadas em cursos de MBA só cobrirem o aspecto econômico-financeiro das análises, existindo diversos outros fatores impactantes nas análises de viabilidade como os fatores políticos, a racionalidade limitada dos gestores nas análises de viabilidade.

⁷⁰ Segundo os estudos de Azzoni (1985), existe uma poligonal de riqueza (ou de grupos de ilhas de prosperidade) que vai de Montes Claros até a Região Metropolitana de Porto Alegre. Ver Andrade e Serra (2001).

Figura 2 – Distribuição Territorial dos Investimentos Credenciados no Novo Regime Automotivo (1996-2011), por Estado



Fonte: Rodrigues-Pose e Arbix (2001)apud Arbix (2002).

Diferentemente, após 1995, a maior parcela dos novos investimentos nesse setor industrial ocorre em outros estados, particularmente no centro-sul (MOTIM; FIRKOWSKI; ARAÚJO, 2002).

Muitas das estratégias de produção e reprodução do capital passaram por transformações nas últimas décadas do século XX. Essas transformações, por sua vez, afetaram a organização do espaço da indústria e a localização dos empreendimentos industriais no território mundial e também no Brasil. (BOTELHO, 2002, p. 55).

Para se ter uma ideia mais consolidada do que se está falando, o novo mapa da indústria automobilística no Brasil passa a ser o seguinte,

[...] das 23 novas indústrias de autoveículos implantadas no Brasil e/ou em implantação a partir do ano de 1996, segundo a Anfavea (1999), apenas 21%, ou cinco unidades, tinham como localização definida o Estado de São Paulo, o que aponta para uma mudança no padrão locacional da indústria automobilística brasileira e para a emergência de novos centros produtivos. Tal é o caso do Paraná, cuja participação antes de 1995 era ínfima, contando com um estabelecimento do setor e que após 1996 passa a responder por 30% dos novos investimentos; seguido por Minas Gerais, com 9,5%, além das implantações na Bahia, em Goiás, no Rio de Janeiro e no Rio Grande do Sul. (MOTIM; FIRKOWSKI; ARAÚJO, 2002, p. 374).

Uma outra evidência empírica sob as óticas geográfica e quantitativa da reestruturação é que,

Entre 1994 e 1999, o Paraná canalizou 1/3 dos investimentos em novas montadoras, seguido de longe por Minas Gerais, Bahia e Rio Grande do Sul, com 19%, 18% e 10%, pela ordem um processo que afetou a geografia da indústria, ainda que São Paulo tenha abrigado 45% dos investimentos gerais, quer dizer, sem implicar em novas plantas (SANTOS; PINHÃO, 2000). Desse modo, segundo a ANFAVEA (2004) ao final de 2003 a indústria automobilística brasileira apresentava um aparato instalado capaz de produzir mais de 3 milhões de veículos e cerca de 86 mil máquinas agrícolas automotizes por ano, um potencial sustentado por 48 unidades distribuídas em 7 estados e 27 municípios; vale sublinhar que quase metade dessas unidades foi inaugurada entre 1996 e 2002. (LINS; ALVES, 2005, p. 15-16).

As alterações qualitativas realmente importantes são a supressão do volume de emprego nesse setor e a posição subordinada da indústria de autopeças nacional enquanto ator que está ficando de fora do grande ato do cenário da indústria automobilística. Quanto ao volume de empregos,

A inegável expansão dessa indústria no Brasil espelha tendências que se desenharam na cadeia automotiva nos anos 90, período em que, como já salientado, diversos mercados emergentes capturaram as atenções dos integrantes do oligopólio mundial de montadoras. De fato, em sintonia com a dinâmica internacional, a produtividade no Brasil – aqui assimilada ao número de veículos fabricados por trabalhador empregado – apresentou incremento digno de nota: para 1991, as estatísticas da ANFAVEA (2004) mostram uma relação de 8,8 veículos por empregado; para 2003, o número correspondente é 23,1. Entretanto, na base disso encontra-se não só uma orientação ascendente nas quantidades produzidas: o contingente empregado foi reduzido de quase 30% entre esses dois anos. (LINS; ALVES, 2005, p. 17).

Quanto ao posicionamento do setor de autopeças nacional,

Para os fabricantes de autopeças brasileiros, especificamente, a brutal intensificação da concorrência nos anos 90 representou fortes pressões no sentido da reestruturação. A abertura comercial, caudatária da redução das alíquotas de importação e da política de câmbio do Plano Real, obrigou o setor a incorporar os padrões internacionais de preço e qualidade e resultou no desaparecimento de muitas empresas com menores possibilidades competitivas (POSTHUMA, 1997). Ao mesmo tempo, e em função disso, um novo perfil produtivo foi gradativamente delineado, ao ritmo da introdução de inovações organizacionais e da disseminação de programas de qualidade, acompanhadas da redução de custos. As políticas de compras das montadoras e o novo quadro de relações que estas definiram com os seus fornecedores em escala mundial, transferindo-lhes funções cruciais e implementando esquemas de *global sourcing* e *following sourcing*, tiveram grande importância na transformação do segmento de autopeças brasileiro (SANTOS; COSTA, 1996). Isso mostrou-se acoplado a uma espécie de “corrida” de grandes fornecedores para o país, inclusive por meio de fusões e aquisições – implicando empresas estrangeiras de porte multinacional (WHEATLEY, 1998) –, que resultou em considerável alteração da estrutura patrimonial do segmento (RODRIGUES, 1999). Tal conjunto de processos representou, segundo Haguenauer et al. (2001), a mais importante mudança estrutural registrada na indústria automobilística brasileira no período recente. A transformação no perfil patrimonial, dando origem a um quadro diferente daquele estudado por Lee e Cason (1994) no início dos anos 90, encontra-se refletida na Tabela 5, que compara informações para 1993 e 2003 e mostra que, entre esses dois anos, cresceu o grupo de países perfilados como fontes dos capitais envolvidos na produção brasileira de autopeças. (LINS; ALVES, 2005, p. 19).

Esse modelo reflete a realidade prática da subordinação teórica das empresas de autopeças, em suas diferentes escalas de governança - antecipando as explicações das frustrações das expectativas de integração das indústrias locais em que ocorreu a instalação das montadoras no novo modelo de reestruturação - que tem se integrado no seguinte modelo de subordinação,

[...] houve redução do número de fornecedores diretos para as montadoras – cada uma passou a ter as suas atividades escoradas por um grupo restrito de fornecedores de primeira linha altamente capazes e competentes –, junto com o estabelecimento de relações mais duráveis entre os dois grupos de agentes, o que representa para as montadoras uma diminuição nos custos de administração e coordenação do sistema como um todo e, para o segmento de autopeças e componentes (tradicionalmente fragmentado), uma crescente concentração, acompanhada de movimentos de integração vertical. (LINS; ALVES, 2005, p. 19).

As quantidades produzidas também se alteraram de forma qualitativa. A importância da reestruturação produtiva da indústria automobilística brasileira ocorrida no decênio anterior pode ser observada comparando a década de 1990 com os dias atuais, conforme apresentada na Figura 3.

Figura 3 - Fábricas de Autoveículos e Máquinas Agrícolas Automotrizes no Brasil



Fonte: Anfavea (2010).

Arbix e Rodríguez-Pose (1999 apud PINHEIRO; MOTTA, 2001) assinalam que, a partir de 1996, 16 grandes montadoras, 150 empresas de autopeças, e 29 firmas de outros setores produtivos aderiram ao Regime. Em que pese a sua curta existência, ou até por isto, as avaliações dos resultados do RAB são controversas e destacam a "guerra fiscal" que teve início entre os Estados mais ricos da Federação vista a seguir.

4.2.1 Guerra Fiscal

Com a alteração para o RAE, outros estados puderam se colocar em pé de igualdade com os do centro-sul do país, como foi o caso da Bahia⁷¹ durante o processo de desistência do Rio Grande do Sul, na disputa pela nova planta da Ford, em que pese diferenças consideráveis tanto na qualidade de capital humano, no custo de capital e infraestrutura, sendo importante a seguinte advertência,

O problema das respostas dos Estados da Federação na legítima disputa por investimentos diretos é que elas resultam na falsificação das vantagens locacionais das indústrias atraídas. Esse fato carrega enorme grau de distorções econômicas futuras e prováveis decepções não apenas quanto às verdadeiras vantagens comparativas da economia brasileira no mundo globalizado, mas também de nossas economias regionais. (GUEDES, 1999, p. 1).

Segundo Pinheiro e Motta (2001), o que era inicialmente uma reação dos Estados localizados no sul/sudeste contra os incentivos adicionais (Lei nº 9.440/97) oferecidos pelo Governo Federal às regiões norte, nordeste, e centro-oeste, transformou-se em uma "guerra"⁷² entre os primeiros, cujas armas eram estímulos crescentes, cumulativos e diferenciados para atrair não só as montadoras, como as respectivas cadeias de fornecedores. A título de exemplo, a planta da GM, em Gravataí, RS, foi "disputada" por 12 Estados e, no Rio Grande do Sul, por 150 municipalidades e acabou indo para, Camaçari, no Estado da Bahia.

Embora as negociações entre as montadoras e os Estados tenham assumido formas distintas, os principais acordos apresentaram-se como variações em torno de um mesmo tema. Em contrapartida ao estabelecimento de uma nova planta automotiva em seu território, o Estado e a cidade escolhidos ofereceram uma série de incentivos que incluem, invariavelmente, os seguintes pontos:

⁷¹ Segundo o autor, o erro da época era duplo, "falsificamos vantagens comparativas e locacionais. É como se nos obrigassem a comprar um Ford baiano e a passar o Carnaval em Porto Alegre." (GUEDES, 1999, p.1).

⁷² O regime automotivo "acabou provocando também uma guerra fiscal entre os Estados. Dessa forma, Paraná e Rio Grande do Sul ganharam novas fábricas. Posteriormente, o governo criou o chamado regime automotivo especial para Norte, Nordeste e Centro-Oeste, levando montadoras também para Bahia e Goiás. Hoje, o Brasil tem 25 fábricas de veículos, que, juntas, vão alcançar a produção de 3.640 milhões de unidades. Esse total equivale o dobro do que foi produzido em 2003." (OLMOS, 2010, p. b7).

1) Doação de terrenos para a instalação das plantas ou de grande parte dele; 2) Fornecimento de infraestrutura necessária para a preparação da área. Isso inclui, em geral, a infraestrutura viária e logística, mas abrange também, em vários casos, ligações ferroviárias e desenvolvimento de terminais portuários; 3) Isenção de impostos estaduais e locais por períodos não inferior a dez anos. O mesmo vale para taxas locais. Em vários casos, o acordo inclui a isenção de impostos na importação de peças e veículos; 4) Concessão de empréstimos pelo Estado (por meio de órgãos ou bancos estaduais) a taxas muito inferiores às do mercado; 5) Uma série de cauções e garantias estatais, financeiras e legais; 6) Uma série de benefícios adicionais, que variam de acordo para acordo, envolvendo desde fornecimento de transporte público aos trabalhadores e creches para seus filhos a diversas medidas ambientais. Algumas condições variavam de acordo com o poder de barganha de cada empresa e de cada Estado. Mas os termos dos protocolos favoreceram inevitavelmente as empresas [...] (ARBIX, 2002, p. 116).

Arbix e Rodríguez-Pose (1999) sugerem que essa guerra teria surgido também pelo distanciamento do Governo Federal na definição de políticas industriais regionais. Para Pinheiro e Motta (2001), semelhante posicionamento manifestado noutros analistas assinala que ocorreu uma ausência de políticas públicas complementares (qualificação profissional, infraestrutura, etc.), e não identificam o RAB sequer como uma efetiva política industrial. Para eles, o RAB foi, antes de tudo, uma resposta ao seu equivalente argentino (instituído em 1991) e que, na sua ausência, o país teria perdido competitividade na disputa pelos investimentos internacionais.

Em verdade o RAB contabiliza expressivos resultados, tendo integrado o país na rota da globalização automotiva. Uma dimensão sempre ressaltada é o vulto dos investimentos aplicados em modernização ou acréscimo na capacidade instalada. Entretanto sua desconcentração concentrada⁷³ agudizou ainda mais as diferenças regionais brasileiras.

O Ministro Dornelles justificara os incentivos concedidos à indústria automotiva nestes termos: "se não tivéssemos criado esses incentivos, os investimentos não iriam para essas regiões." (FERREIRA; NETTO, 1997 apud PINHEIRO; MOTTA, 2001, p. 109).

As cifras variam conforme a fonte. Algumas, provavelmente, consideram somente a parte comprometida pela montadora, outras incluem os fornecedores localizados no condomínio, e é provável que outras considerem as estimativas dos dispêndios públicos diretamente envolvidos no projeto. (PINHEIRO; MOTTA, 2001, p. 4).

Ademais, os fatos acima autorizam as seguintes reflexões críticas formuladas por Pinheiro e Motta (2001):

⁷³ Segundo Firkowski (2005), esse termo utilizado por Azzoni (1985, p. 22) que identifica a não ocorrência do processo de reversão da industrialização de São Paulo a partir do final da década de 1970 num espraiamento da força produtiva sem que esta área mais industrializada mantenha o seu poder de comando do processo de industrialização do país.

- a) Ao eleger um setor para gerar excedentes na Balança Comercial e que, conforme seu próprio diagnóstico, apresenta grandes deficiências competitivas, o governo se obrigou, para o êxito do seu próprio empreendimento, a financiar a modernização de um setor cujo centro estratégico e decisório está situado fora dos limites nacionais;
- b) Conforme já mencionado, o RAB não foi originalmente concebido como uma política de descentralização do eixo econômico do país, apesar de a redução das desigualdades regionais se constituir em um dos objetivos gravados na Constituição, portanto permanente. Todavia, acabou por promovê-la no sentido inverso ao pretendido, isto é, ao invés de os investimentos fluírem para as regiões norte, nordeste e centro-oeste, o movimento foi, predominantemente, rumo ao sul, posto que "vitoriosos" os seus governantes na oferta de benefícios. Apenas as coreanas Asia e Hyundai e a japonesa Mitsubishi planejaram investimentos fora do eixo sul/sudeste do país e o fato de a Ford ter transferido o seu projeto para a Bahia não pode ser atribuído ao estímulo conferido pelo RAB à descentralização industrial;
- c) Finalmente, a institucionalização e a cronologia do RAB falam por si mesmos; uma efetiva política industrial, resultado de um diagnóstico e em resposta às demandas locais, não teria sido implementada através de uma Medida Provisória e, tampouco, reeditada e modificada inúmeras vezes até ser convertida em lei.

Arbix (apud OLIVEIRA, 2003) expõe uma visão crítica colocando em questionamento os resultados do regime automotivo brasileiro, pois a forma como foi concebido levou a uma acirrada competição econômica entre estados e municípios, o que representa um gigantesco desperdício de recursos públicos em função da guerra fiscal:

Nossa hipótese central é a de que a abertura da economia brasileira e a perda estruturante do Estado deflagraram um processo de competição territorial marcado pelo desperdício, na medida em que os possíveis ganhos em bem-estar seriam neutralizados pelos custos diretos e indiretos de atração dos novos investimentos. Esse processo, semelhante a um leilão de ofertas, difundido pela mídia como *guerra fiscal*, ao mesmo tempo em que está possibilitando a construção de novas fábricas em algumas regiões (*greenfields*), descentralizando a produção automobilística, está gerando o encolhimento – ou mesmo o fechamento – de unidades produtivas em outros Estados (*brownfields*), acompanhado de desemprego e de uma diminuição na atividade econômica. (ARBIX, 2001 apud OLIVEIRA, 2003, p.274).

Segundo Pinheiro e Motta (2001), em que pese a importância histórica e o efeito multiplicador sobre os demais setores da economia, sempre utilizado como argumento para

concessão de benefícios para o setor automotivo, com relação ao Regime Automotivo Brasileiro, a mais recente intervenção do governo no setor, verifica-se que:

- a) *strictu sensu*, sequer pode ser considerado uma política pública para a modernização, pois não encerra a característica sistêmica que articula e coordena os demais setores, regiões e níveis de governo necessários para assegurar a efetividade, a eficiência, e a eficácia das iniciativas governamentais;
- b) em praticamente todas as cláusulas, num total de 30, constam expressões do tipo: "o Estado implantará ... introduzirá ... providenciará ... envidará seus melhores esforços ... concederá ... viabilizará ... estenderá ... promoverá", evidenciando compromissos unilaterais do Estado. Não há, por exemplo, no Termo, cláusula que assegure ou confira prerrogativa diferenciada, mínima que seja, à participação do setor produtivo local na cadeia de suprimentos da montadora, e tampouco da comunidade tecnocientífica local;
- c) Destarte, em que pese a "promoção do desenvolvimento científico e tecnológico" e a "criação de polos de alta tecnologia" terem sido arrolados como justificativas na etapa inicial do planejamento do setor público, na etapa subsequente - a da implementação-, estes objetivos não foram acompanhados dos programas e projetos específicos destinados aos fins pretendidos.

Então, nesse momento, o Estado ressurgiu, ironicamente, de novo das cinzas, para recompor a base competitiva do capital internacional. É frágil, entretanto, o argumento disseminado sobre a geração de tecnologias e avanços técnicos a serem possibilitados pelas novas fábricas. "A maioria das novas fábricas foram concebidas para operar como montadoras, exatamente de modo a evitar os altos custos de P&D. Certamente, o desenvolvimento de novas tecnologias ocorrerá em outras regiões do mundo para, então, serem aplicadas ao Brasil." (ARBIX; RODRÍGUES-POSE, 1999, p. 21 apud PINHEIRO; MOTTA, 2001, p. 7).

Segundo Botelho (2002), as motivações dos empresários, nacionais ou estrangeiros, para efetuarem a migração industrial foram: a redução de custos (mão-de-obra barata, principalmente), os incentivos fiscais (redução ou parcelamento de impostos), a doação de terrenos, a produção de uma infraestrutura que possibilite a rápida comunicação com os centros metropolitanos nacionais e internacionais e a maior liberdade para a flexibilização das relações socioeconômicas e espaciais (como menor grau de sindicalização dos trabalhadores nas novas áreas industriais, maior liberdade de poluir, construção de plantas já adaptadas aos novos métodos de produção industrial etc.). Observa-se, ao longo desse processo, a

deterioração do mercado de trabalho e uma complexidade crescente nas relações trabalhistas, em prejuízo da classe trabalhadora.

O principal resultado da guerra fiscal, ao longo da década de 1990, teria sido um movimento de reconcentração da economia brasileira em direção ao centro-sul do país, pois, a longo prazo, a generalização do conflito fiscal fez com que os ganhos iniciais dos estados mais pobres desaparecessem, já que as áreas mais ricas contam com uma infraestrutura que melhor atende aos interesses das indústrias. (BOTELHO, 2002, p.57).

Segundo Botelho (2002), temos hoje, para além das fronteiras do *Estado de São Paulo*, a constituição de uma região industrial ampliada, formada a partir da desconcentração industrial ocorrida recentemente e que articula sub-regiões de Minas Gerais e São Paulo com os Estados sulinos e com o Rio de Janeiro.

Os resultados foram tão significativos que, em 2004, conforme Anfavea (2004), para sentir o peso dos números absolutos, a produção total de veículos foi de 2.317.227 sendo 136.096 de comerciais pesados, 318.351 de comerciais leves e 1.862.780 de automóveis de passeio e uso misto. Para 1999, os números foram, respectivamente, 1.356.714, 70.211, 176.994 e 1.109.509 ano seguinte ao início da operação da Renault do Paraná - estado pioneiro na guerra fiscal da indústria automobilística.

Em que pese todas as considerações colhidas sobre a Guerra Fiscal, um arcabouço conceitual consistente é o apresentado em Arbix (2002):

Num curto espaço de tempo, os incentivos evoluíram significativamente. Localizamos nessa evolução quatro fases distintas, marcadas por um volume crescente de recursos públicos envolvidos, em nível municipal e estadual e federal. O **primeiro** momento, aberto pela edição do Novo Regime Automotivo [...] Os lances do Paraná mal se diferenciavam da prática disseminada pelo país de oferecer incentivos locais para favorecer o deslocamento industrial. Nesse primeiro estágio se encontram as instalações em Rezende (RJ) e São Carlos pela Wolks [...] Juiz de Fora, com a então Mercedes-Benz [...] num **segundo** momento, as ofertas do Estado do Paraná quebraram significativamente os níveis do patamar anterior e passaram a dominar a guerra fiscal conseguindo atrair Renault, VW-Audi e Chrysler, além de uma nova fábrica de motores da Chrysler/BMW. [...] o **terceiro** formato [...] A GM, que não via o Rio Grande do Sul como um de suas prioridades, passou a demonstrar seu interesse após a oferta [...] disponível de US\$ 310 milhões para a empresa a título de capital de giro e infra-estrutura. [...] A **quarta** fase seria aberta exatamente pelo desdobramento dos conflitos no Rio Grande do Sul. Desta vez, a canibalização de um Estado da Federação por outro realçaria as características perversas da guerra fiscal. [...] o governador da Bahia (PFL) iniciara uma intensa ofensiva para atrair a montadora americana⁷⁴ [...] um novo conjunto de ofertas seria articulado, envolvendo, desta vez, não só recursos públicos estaduais, mas também federais. Para que isso ocorresse, a Ford teria que assinar o Novo Regime Automotivo Especial para o Nordeste, Norte e Centro-Oeste. (ARBIX, 2002, p. 17, grifos nossos).

⁷⁴ Ford.

É a partir deste quadro geral dinamizado na década de 1990 e nos anos 2000 que se consolidou a marcante reestruturação produtiva da indústria automobilística, dentre outras ações em diversos setores e mercados, entretanto seu impacto é mais fácil de ser identificado pela consistência dos dados apresentados e, por conseguinte, dos interesses mais acentuados dos seus efeitos pelo setor público e da comunidade acadêmica. É devido à natureza particular, diferenciada, do regime de instalação dessa indústria que se realiza as comparações entre os dois Estados subnacionais, iniciando-se com a análise sobre o Estado do Paraná.

Encerram-se, neste capítulo, as principais colocações selecionadas de natureza teórica e analítica dos processos gerais e horizontais a que estava submetida a indústria automobilística brasileira e que condicionavam os Estados subnacionais no período. Passa-se, então, no próximo intertítulo, ao estudo mais específico da própria indústria automobilística, seus processos individuais de instalação e integração competitiva nos Estados selecionados para, por fim, executar a comparação e a análise crítica dos itens comparáveis, conforme determinado metodologicamente.

Entretanto, antes de se passar à análise empírica propriamente dita, a estrutura de análise que se adota para o Estado do Paraná, replica-se nos intertítulos dedicados à Bahia e nos intertítulos que visam comparar os dois Estados. Os itens de comparação são os de programas, expectativas, desafios, modelos de integração e de competitividade inter-regional. O primeiro tenta mostrar os contornos da declaração de política e seus instrumento de política pública, necessariamente de política econômica na sua face voltada para política industrial visando mostrar qual era realmente o alvo declarado desse programa. O segundo trata de toda a movimentação criadora de expectativas positivas voltadas para a instalação das indústrias referidas. O terceiro mostra quais deveres de casa precisavam ser feitos para que o quarto, o modelo de integração, se desse da maneira mais positiva possível garantindo retornos de competitividade inter-regional num modelo biunívoco – ou seja, o investimento que vai ser feito gera investimentos de outras ordens e esses investimentos de outras ordens amplificam os investimentos das expectativas, conduzindo, via modelo de maior integração, ao aumento da competitividade inter-regional –, com reflexos na competitividade da firma e na competitividade sistêmica.

Segundo Coutinho e Ferraz (1996), a situação da competitividade pode ser observada analisando seus determinantes e condições esperadas e suas condições atuais. Para tanto, assim como as ideias foram organizadas no estudo da competitividade da indústria, é

necessário passar por essa sequência lógica, apenas no que compete à economia positiva. Entretanto uma adaptação é necessária, face ao caráter específico da análise a seguir. Como determinantes foram considerados os programas, em termos de condições esperadas, expectativas, desafios e modelos de integração e, por fim, como condições atuais - a competitividade inter-regional -, resultante dos processos de reestruturação produtiva. Todos os fatores se repetem na análise de cada Estado – Paraná e Bahia.

5 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA: PARANÁ E BAHIA

Cinquenta e cinco anos se passaram desde a fabricação do primeiro *Romi-Isetta*⁷⁵, pela empresa Romi, em Santa Bárbara do Oeste (São Paulo). O lançamento do primeiro veículo contou com a presença do então presidente Juscelino Kubitschek e sua produção durou até 1961, entretanto a influência da indústria automobilística sobre o país se perpetuaria e seria responsável por diversas mudanças fundamentais na economia brasileira.

Os veículos automotizes, conforme Quadro 1 estão divididos na indústria brasileira, segundo o Ipeadata (2011), para fins didáticos, em autoveículos⁷⁶ e máquinas agrícolas⁷⁷. Os autoveículos⁷⁸ se dividem em veículos comerciais⁷⁹ e automóveis. Os automóveis são os carros de passeio, os de passageiro e os de uso misto, já os veículos comerciais pesados são os ônibus e os caminhões. A análise desta dissertação, apesar da escassez habitual de dados no Brasil, busca centrar-se nos automóveis.

Quadro 1 - Classificação dos Veículos Automotizes

VEÍCULOS ATOMOTORES	AUTOVEÍCULOS	AUTOMÓVEIS	PASSEIO
			PASSAGEIROS
		USO MISTO	
	MÁQUINAS AGRÍCOLAS AUTOMOTIZES	VEÍCULOS COMERCIAIS PESADOS	ÔNIBUS
			CAMINHÕES

Fonte: Ipeadata (2011).

Nota: Elaboração própria.

A produção de veículos automotores no Brasil, conforme já comentado, remonta à década de 1970, mas à produção de veículos automotores no Brasil remonta a década de 1950 (Gráfico. 1, página 92).

⁷⁵ Primeiro automóvel fabricado no Brasil.

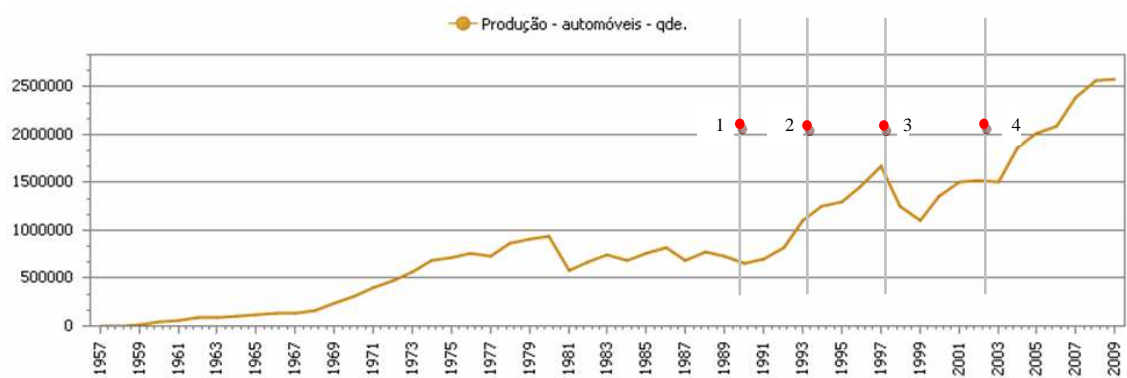
⁷⁶ “Refere-se apenas a carros de passeio / passageiros e de uso misto, não englobando veículos comerciais leves (caminhonetes de uso misto, utilitários e caminhonetes de carga) nem veículos comerciais pesados (caminhões e ônibus).” (IPEADATA, 2011).

⁷⁷ “Engloba colheitadeiras, cultivadores motorizados, retroescavadeiras, tratores de esteiras e tratores de rodas.” (IPEADATA, 2011).

⁷⁸ “Engloba automóveis, veículos comerciais leves (caminhonetes de uso misto, utilitários e caminhonetes de carga) e veículos comerciais pesados (caminhões e ônibus).” (IPEADATA, 2011).

⁷⁹ Segundo o Ipeadata (2011), engloba ônibus e caminhões.

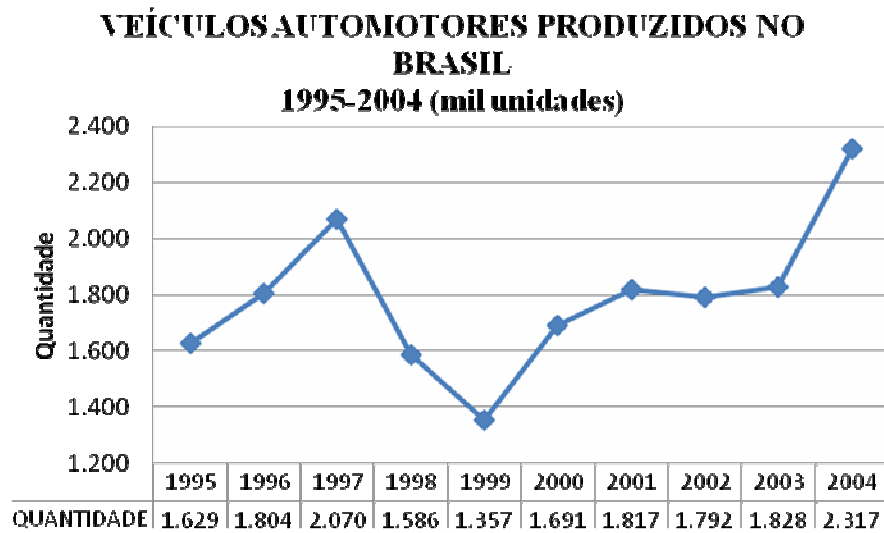
Gráfico 1 - Produção de automóveis no Brasil, quantidade: frequência anual de 1957 até 2009



Fonte: Ipeadata (2011).

No Gráfico 1, a tendência estrutural de crescimento se intensifica a partir de 1992/1993, ponto 1, quando são selados os primeiros acordos automotivos. O processo continua crescente com uma pequena inflexão em 1995, ponto 2, quando se inicia o período de análise. Os pontos 3 e 4 refletem a maxidesvalorização de 1999 e a produção dentro de uma trajetória mais intensa e marcadamente forte em 2005 até os dias atuais com algum impacto na crise de 2008/2009.

Gráfico 2 - Veículos automotores produzidos no Brasil 1995-2004



Fonte: Ipeadata (2011).
Nota: Elaboração própria.

Focalizando o Gráfico 2, o período de análise é deveras curioso, pois aponta a nítida recuperação pela ação conjunta da estabilização da economia e a capacidade de programação

dos consumidores pós-Plano Real⁸⁰ e, principalmente, pela assinatura do Regime Automotivo Brasileiro, no primeiro governo Fernando Henrique Cardoso. As sucessivas crises internacionais influenciaram os resultados do setor, apresentando os mais drásticos movimentos próximos ao ano de 1999, período em que ocorreu uma maxidesvalorização da moeda brasileira, sendo sucedida por anos de estabilidade e crescimento relativamente superior a partir dos primeiros anos do primeiro governo Lula.

Aqui, apresentam-se dados gerais de classificação e demarcação do tipo de veículo automotivo, a análise vai se concentrar no período a ser analisado. A seguir, se analisam-se os processos sequenciais de programação, expectativas, restrições e modelos de integração das indústrias automobilísticas dos estados do Paraná e da Bahia.

5.1 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO PARANÁ

Segundo o Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES, 2011), conforme as Figura 4 e 5 (página 94), o Paraná⁸¹, cuja capital é Curitiba, é um dos 26 estados do Brasil, estando situado na Região Sul do País e possui outras importantes cidades, como “Londrina, Maringá, Foz do Iguaçu, Ponta Grossa, Cascavel, Guarapuava e Paranaguá. Na Região Metropolitana de Curitiba, destacam-se, por sua importância econômica, os municípios de São José dos Pinhais e Araucária.” (IPARDES, 2011).

⁸⁰ Plano que obteve sucesso na estabilização monetária e criou o Real, moeda corrente no Brasil.

⁸¹ Faz divisa com os estados de São Paulo, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, fronteira com a Argentina e o Paraguai e limite com o Oceano Atlântico (IPARDES, 2011).

Figura 4 - Mapa do Brasil (com destaque para o Paraná)



Fonte: Wikipedia (2011).

Figura 5 - Mapa do Paraná



Fonte: Iparides (2011).

O Paraná passou por uma intensa transformação, segundo Moretto e Guilhoto (2001), a partir da década de 1970. Os últimos quarenta anos foram marcados pelo aumento do dinamismo e diversificação, acelerado pela implantação de novas fábricas. Nos anos 1980 houve uma desaceleração da diversificação e do crescimento sempre apresentando taxas superiores às registradas pelo restante do país, fato que continuou na década de 1990. “Em 1995, o crescimento foi de 1,5% contra 4,2% do Brasil.” (LOURENÇO, 1995; IPEA, 1999 apud MORETTO; GUILHOTO, 2001, p. 72).

No passado, a indústria automobilística no Estado do Paraná estreou durante o segundo surto industrial ocorrido nos anos de 1970, juntamente com outras iniciativas de *lobby* político exercido entre 1975 e 1978, que “determinou a atração de grandes empresas internacionais

para o Estado, com destaque para a *New Holland*, a *Phillip Morris*, a *Robert Bosch*, a *Giben*, a *Nipondenso*, a *Haas*, a *Volvo*⁸², dentre outras.” (LOURENÇO, 1999, p. 2).

Segundo Nojima (2002), num retrato básico da indústria paranaense da década de 1980, constata-se que

Nesse período, consolida-se no Estado, em virtude do ciclo de industrialização iniciado nos anos 70, um núcleo de indústrias de bens de capital e insumos intermediários voltado à geração de energia elétrica, telecomunicações, máquinas e equipamentos agrícolas, petroquímica e papel e papelão, ao mesmo tempo em que se intensifica o desempenho das cadeias agroalimentares e madeireiras. (NOJIMA, 2002, p. 33).

No presente, esse processo de crescimento industrial faz parte de uma estratégia de diminuição da dependência do *agribusiness*⁸³ e é de tal maneira representativo que, segundo Nojima (2002), nos últimos anos, a economia e a indústria paranaenses, impulsionadas pela retomada e transformações da economia brasileira, passaram por uma ampliação quantitativa e qualitativa de suas bases de operação. Essa etapa de impulso e expansão industrial, da base gestada nos anos 1970, com o advento da indústria automobilística, trouxe ao Estado um novo ciclo de investimentos que inclui, além da própria indústria automobilística, outros ramos como siderurgia, madeira e agroindústria com inequívocos sinais do aumento de competitividade devido aos ganhos tecnológicos e de capacidade produtiva proporcionados.

Portanto, para Bittencourt (2003), nos anos de 1990, a nova fase de desenvolvimento da indústria automobilística no Paraná, iniciada na década de 1970, passou da indústria automobilística calcada em veículos pesados, *Volvo* e da *New Holland*, para a instalação de sites⁸⁴ de indústrias automobilísticas de veículos leves, como a *Renault*, *Volkswagen/Audi*, *Chrysler* e uma rede de fornecedores. A nova dinâmica estadual intensificou a “redivisão” do Estado em duas áreas, a da indústria tecnológica⁸⁵ e a do *agribusiness*. O Paraná vem se destacando enquanto polo de dinamismo na economia brasileira desde os anos de 1990. Entretanto, a indústria tecnológica, basicamente, se situa num raio de 150 quilômetros a partir de Curitiba.

O objetivo deste intertítulo é a análise da indústria automobilística do Estado do Paraná no seu forte papel na reestruturação produtiva e no reforço do aumento da competitividade inter-

82 “Sendo a *New Holland* fabricante de veículos pesados para agroindústria e construção e *Volvo* fabricante de caminhões, juntamente com a *Bosch* e *Nipondenso*, ambas, indústrias de tecnologia automotiva.” (NOJIMA, 2002, p. 30).

⁸³ Vários negócios envolvidos com a agricultura.

⁸⁴ Como são denominadas as plantas das indústrias automobilísticas.

⁸⁵ Intensiva na produção e uso da tecnologia.

regional. O Paraná, segundo Nojima (2002), foi marcado no período pós Plano Real por uma recuperação do crescimento do parque industrial e por um movimento tendencioso de mudança de indústrias tradicionais⁸⁶ para tecnológicas⁸⁷.

O Plano Real também abriu espaço para uma espécie de restauração de um movimento de desconcentração industrial do eixo Rio-São Paulo-Minas em direção às cidades de porte médio e grande do Centro-Sul do país, próximas de São Paulo e do Mercosul, dotadas de excelente infraestrutura e apresentando menor custo de mão-de-obra e reduzida organização e atuação sindical. No final das contas, o Paraná revelou uma enorme capacidade de sincronização com tais condicionantes ou mesmo de cumprimento dos requisitos neles embutidos, sobretudo em virtude de sua posição geográfica estratégica e de sua rede de infraestrutura. (LOURENÇO, 1999, p. 3).

Segundo Bittencourt (2003), o recente crescimento industrial do Estado pode ser caracterizado como um novo ciclo de expansão industrial em bens de capital, com a liderança da indústria automobilística concentrada na Região Metropolitana de Curitiba⁸⁸ (RMC) e vem apresentando dinâmica de determinantes locais (fatores de aglomeração) propícia para a instalação de sites industriais de empresas. Esses fatores são o histórico industrial em segmentos do complexo metal-mecânico, como uma rede de fornecedores locais, mesmo que incipiente mão-de-obra qualificada, potencial de demanda expressa no tamanho do mercado, infraestrutura adequada em telecomunicações, transporte e energia, ambiente de negócios, qualidade de vida e uma “declarada” política de incentivos fiscais. Esses fatores locais aliados a incentivos foram capazes de atrair sites de indústrias automobilísticas como a Renault, a Volkswagen/Audi e a Chrysler, e uma rede de fornecedores de caráter internacional.

5.1.1 Programa, Expectativas, Desafios e Modelo de Integração: Paraná

Segundo Lourenço (1999), para viabilizar o projeto de mudança de seu perfil econômico, ocorreu a revitalização do Programa Paraná Mais Emprego, 1992, com o nome de Bom

⁸⁶ “Ramos altamente segmentados, com escala de produção normalmente inferior à dos grupos anteriores e que exigem menores gastos em P & D. Por essas características, conformam-se em oligopólios competitivos, notadamente em ramos de bens não-duráveis e semiduráveis (alimentos, confecções, móveis, etc.)” (NOJIMA, 2002, p. 30).

⁸⁷ “Abarca indústrias intensivas e difusoras de tecnologia e que possuem elevada escala de produção. São indústrias que produzem, ainda, bens passíveis de diferenciação e que atuam nos mercados de bens de capital e de consumo durável, incorporando as indústrias mecânica, de material elétrico, equipamentos eletroeletrônicos, material de transporte e química fina.” (NOJIMA, 2002, p. 30).

⁸⁸ A RMC é composta pelos seguintes municípios: Adrianópolis, Agudos do Sul, Almirante, Tamandaré, Araucária, Balsa Nova, Bocaiúva do Sul, Campina Grande do Sul, Campo Largo, Campo Magro, Cerro Azul, Colombo, Contenda, Curitiba, Dr. Ulysses, Fazenda Rio Grande, Itaperuçu, Mandirituba, Pinhais, Piraquara, Quatro Barras, Quitandinha, Rio Branco do Sul, São José dos Pinhais, Tijucas do Sul, Tunas do Paraná e Lapa.

Emprego Fiscal, e do Fundo de Desenvolvimento Econômico (FDE), 1962, na mesma lei que criou a Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná (CODEPAR).

O Estado do Paraná foi o pioneiro do processo que posteriormente se convencionou a chamar de Guerra Fiscal, pois, segundo Arbix (2002), as ações do Paraná para atrair empresas fizeram parte do primeiro dos quatro grandes movimentos da guerra fiscal. Apesar de bastante agressivo, esses primeiros movimentos seguem a tradição mundial no que concerne ao regime de reforço dos fatores locais para atração de grandes empresas. Nessa etapa, os pesos do crescimento do mercado interno brasileiro (além da grande vizinhança com o principal mercado consumidor – São Paulo), a utilização de recursos naturais e humanos locais (mão-de-obra barata e relativamente qualificada), apoio governamental (benfeitorias e incentivos fiscais e financeiros) e logística de transporte, eram relativamente semelhantes.

Segundo Bittencourt (2003), entre 1996 e 2000, foram assinados 209 Protocolos de Intenções de Investimento no Estado do Paraná, de diversos segmentos da indústria e distribuídas espacialmente por todo o território paranaense. Os investimentos mais representativos e dinâmicos foram os efetivamente ocorridos na indústria automobilística (51 investimentos) que se concentraram na RMC, na sua imensa maioria localizados na área do Paraná Urbano, num raio de 150 km ao redor de Curitiba.

De acordo com Motim, Firkowski e Araújo (2002), os principais objetivos do Programa foram:

- a) Estimular novos investimentos industriais no Paraná;
- b) Oferecer condições de integração de cadeias produtivas prioritárias ao interesse econômico e social do Estado;
- c) Permitir a desconcentração industrial/regional;
- d) Estimular a criação de fornecedores de partes, peças e componentes dos gêneros: mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte e química;
- e) Apoiar a modernização tecnológica e o desenvolvimento de novos produtos, financiando gastos com pesquisa e desenvolvimento contratados em instituições localizadas no Estado;
- f) Incentivar o investimento através da apropriação total dos créditos de ICMS pagos na aquisição ou transferência de bens de capital.

Motim, Firkowski e Araújo (2002) afirmam que, além desse programa, inúmeros outros incentivos foram concedidos, tais como: isenção de Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), doação de terrenos e dotação de infraestrutura, sendo que, no caso da Renault, o Estado organizou um conjunto de investimentos responsáveis por 40% dos capitais necessários, e dele participou para a consolidação da unidade industrial. O Estado detém 40% do capital da Renault do Brasil Automóveis.

Segundo Oliveira (2003), os comprometimentos do Estado com infraestrutura foram grandes (energia elétrica, terraplanagem, modernização do Porto de Paranaguá e do Aeroporto Afonso Pena, dentre outros) e somaram investimentos governamentais no período do programa de atração (concentrado entre 1996 e 2000), equivalentes a US\$ 1,5 bilhão em reais, sem juros ou correção.

Os planos de inversões no setor automotivo foram estreitamente articulados num polo automotivo que “incorporou recentemente as montadoras Renault, Volks/Audi, Chrysler e seus fornecedores diretos, especialmente a Tritec Motores, a Detroit Diesel, a Dana Corporation, a Lear Corporation, a Siemens e a Bertrand Faure, além da Companhia Siderúrgica Nacional” (LOURENÇO, 1999, p. 2) e se transformou no terceiro polo automotivo do Brasil - guardadas as proporções, pode-se dizer que é o segundo, pois em Minas Gerais encontra-se relativamente isolada somente com a Fiat e seus fornecedores.

A continuidade do plano de inversões articulado sofreu um revés com o fechamento da fábrica de automóveis da Crysler em 2001, entretanto sua fábrica de motores continuou em operação, uma das mais modernas do mundo, a Tritec (fábrica de motores criada de uma *joint venture* entre Chrysler e BMW, em 1997) continuou em operação e foi vendida pela BMW para a Fiat em 2007.

Segundo Motim, Firkowski e Araújo (2002), a expectativa interna ao polo automotivo é a de que os supridores de primeira camada do parque automotivo também tendem a ampliar os seus níveis de integração regional e a perspectiva é a de adensamento da matriz de relações interindustriais do polo automotivo, por meio do incremento das compras regionais. É lícito, portanto, delinear duas tendências: a de possibilidades de realização de parcerias entre empresas locais e estrangeiras para rápida incorporação de tecnologia, e a aceleração de iniciativas sincronizadas entre setores público e privado, visando ao cumprimento de algumas condições como introdução de sistemas de qualidade, normas técnicas de controle e informatização, racionalização de processos, capacitação de pessoal, obtenção de economias de escala etc. O Programa Paraná Automotivo, organizado pelo Serviço de Apoio às Micro e

Pequenas Empresas (SEBRAE) e pelo Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico do Estado do Paraná (Sindimetal), constitui um primeiro passo na direção da

[...] criação e/ou restauração dos instrumentos para a superação de alguns obstáculos colocados ao desenvolvimento regional nos próximos anos, com destaque para a trajetória de liberação da mão-de-obra do meio rural, o desemprego estrutural e os desequilíbrios regionais [...] A grande expectativa da sociedade paranaense é que a consolidação desse ciclo possa, no médio prazo, contribuir para a multiplicação dos níveis de emprego, renda e receitas fiscais no Estado. Com isso, abririam-se flancos para a reversão do desequilíbrio financeiro do tesouro estadual, fruto das perdas líquidas de arrecadação decorrentes da vigência da Lei Kandir e do Fundo de Estabilização Fiscal (FEF) e do comprometimento de parcela expressiva das receitas com dispêndios pouco comprimíveis como folha de salários e serviço da dívida. (LOURENÇO, 1999, p. 7-8).

A capacidade de substituição de compras externas de insumos e componentes dá, conforme Lourenço (1999), a perspectiva de aceleração dos programas de nacionalização das cadeias de suprimento para a fabricação de veículos. Nessa linha, a Volks/Audi operava com um índice de nacionalização de 40%, prevendo atingir 80% em 2001, contra 60% da projeção antes da desvalorização cambial realizada no início desse ano. A Renault tencionava fabricar veículos com 75% de nacionalização até o final de 1999 - em 2010 está em 50% conforme Anfavea (2010) -, sendo que os motores produzidos no Paraná deveriam atender a 80% da demanda das plantas industriais do grupo no Mercosul. Já a Chrysler projetava 60% de nacionalização da picape Dakota em 2001, que estava em 1999 em 50%.

O Paraná tem como diferenciais a capacidade de aproveitar as condicionantes e cumprir com os requisitos necessários. O Paraná recebeu 1/3 dos investimentos brasileiros no período em análise - além dos vultosos investimentos e da pré-existência de uma cultura automobilística, ainda que pouco diversificada - traçou e executou algumas iniciativas destinadas ao aumento da competitividade estrutural do Estado. Essas medidas do governo e instituições⁸⁹, segundo Lourenço (1999), também foram de cunho de ciência e tecnologia, áreas que devem registrar substancial expansão sob novos paradigmas (nas áreas de gestão, processos e produtos)

⁸⁹ “Com o intuito de atender às demandas das montadoras da Região Metropolitana de Curitiba, no primeiro semestre de 1997, foi então organizado o curso de qualificação para o setor automotivo. Participaram das negociações as empresas automotivas, as agências executoras Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná (Cefet-PR); Senai-PR e Isad-PUC/PR, que passaram a atuar conjuntamente) e o governo do Estado, através do Sert-PR e Seed-PR. Segundo Dias, essa proposta de qualificação, que nasceu da articulação entre os representantes do Estado e do empresariado do setor, excluiu os trabalhadores do processo de organização, em claro desrespeito ao tripartismo que deveria ser observado, tendo em conta que foram utilizados recursos do” - Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) (DIAS, 2003, p.116-201 apud OLIVEIRA, 2003, p. 131).

“implicando ganhos de produtividade e competitividade do parque produtivo operante no Estado.” (LOURENÇO, 1999, p. 3).

Os investimentos foram consistentes, segundo Lourenço (1999), além da ampliação de infraestrutura houve melhoria na sua eficiência (Anel de Integração, 2 mil km de estradas Federais, extensão da Ferroeste cruzando o Estado, modernização do Porto de Paranaquá, incremento da oferta de energia e para as telecomunicações, pois houve a ampliação e modernização de sua rede). Essas ações foram demandadas pela necessidade da ampliação das suas vantagens competitivas estáticas e possuem alguns fatores principais, primeiramente, o desejo de deixar de depender das variações climáticas em face da economia do Estado até então ser fortemente dependente da agroindústria. A agroindústria está sempre “à mercê das condições climáticas, das flutuações dos mercados internacionais e, preponderantemente, da deficiente política agrícola formulada e implementada pelo governo federal.” (LOURENÇO, 1999, p.3). Em segundo lugar, pelos reflexos negativos sobre a arrecadação cadente de um estado altamente afetado pelos efeitos da entrada em vigor da Lei Kandir, que isentou do recolhimento do tributo as exportações de produtos básicos e semimanufaturados. E, em terceiro lugar, a tendência da realocação dos investimentos do agronegócio rumo ao centro-oeste, norte e nordeste.

A implantação propriamente dita se deu, conforme Bittencourt (2003), com a localização dos sites de montadores nas margens dos contornos rodoviários recentemente construídos visando alavancar a geração de vantagens competitivas pelo adensamento das relações entre as indústrias – competitividade inter-regional. Das 51 indústrias da rede de fornecedores da indústria automobilística, 90,2% se instalaram na cidade-região de Curitiba, concentradas em São José dos Pinhais, e 9,8% estão fora desta área, mas dentro da área considerada como Paraná Urbano.

A primeira a se instalar foi a Renault que, em meados de 1995, decidiu investir na construção de uma fábrica no Brasil em São José dos Pinhais, município da região metropolitana de Curitiba, no Paraná (RENAULT, 2010). A primeira a entrar em funcionamento foi a Fábrica de Veículos de Passeio, seguida da Fábrica de Motores (1999) e da Fábrica de Veículos Utilitários (2000). Os investimentos privados totais foram da ordem de US\$ 1,35 bilhão.

Quanto ao processo produtivo, a fábrica da Renault possui cerca de 90 fornecedores entre nacionais, argentinos e europeus, todos classificados como “de classe A”, ou de primeira linha, cuja certificação se pauta em rigoroso processo de qualidade, na competitividade internacional e no fato de que são capazes de operar a partir do fornecimento sincronizado dos componentes. (FIRKOWSKI, 2002, p. 88).

Pelos comentários acima e pela classificação oferecida na Figura 1, conforme Zawislak (2002), a Figura 6 trata de uma combinação do consórcio modular com o modelo tradicional de condomínio industrial, conforme pode ser observado também nas Figuras 7 e 8 (ver página 102).

Figura 6 - Planta da Renault São José dos Pinhais



Fonte: Google – Imagens (2011).

A segunda a se instalar foi a Volks-Audi, segundo Volkswagem (2010), sendo inaugurada em janeiro de 1999, também em São José dos Pinhais. A fábrica é uma das mais modernas do Grupo Volkswagen no mundo. Utilizou investimentos de 1 bilhão de euros, apresentando um *layout*⁹⁰ inovador (figuras 7 e 8, página 102). A fábrica do Paraná também tem convênios com 12 instituições de ensino superior da região para cooperação técnica, científica e educacional. “Os fornecedores dos principais componentes, cerca de treze, localizam-se no mesmo distrito industrial e operam pelo sistema *just in time*.” (FIRKOWSKI, 2002).

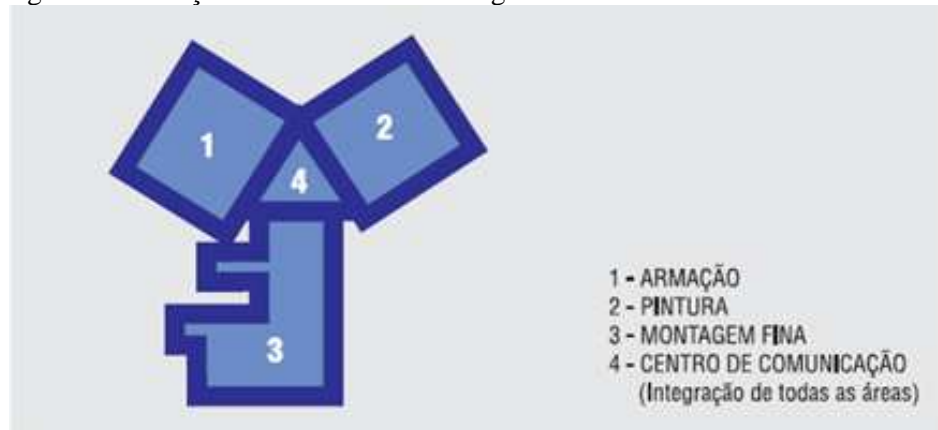
⁹⁰ Disposição física do equipamento industrial ou esboço da distribuições do equipamento industrial.

Figura 7 – Fábrica Volkswagen de São José dos Pinhais



Fonte: Volkswagen

Figura 8 – Esboço Fábrica Audi/Volkswagen – São José dos Pinhais



Fonte: Volkswagen apud Firkowski (2002).

A implantação da Chrysler seguiu o mesmo receituário, mas encerrou suas atividades em 2001. Segundo Motim, Firkowski e Araújo (2002), o maior problema frente às expectativas de instalação das indústrias automobilísticas no Paraná se refere à defasagem entre os empregos previstos e aqueles efetivamente criados, principalmente no caso das fornecedoras.

Segundo Oliveira (2003), resta saber em que medida tais decisões implicariam de fato um crescimento econômico sustentável, garantindo a entrada de recursos suficientes para que o Estado pudesse executar outras políticas públicas e sociais e realizar sua manutenção. Os protocolos de intenções entre o governo estadual e empresas automotivas foram guardados, e sequer alguém acompanhou ou teve condições de visualizar suas diretrizes.

5.2 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NA BAHIA

A Bahia (figuras 9 e 10, página 103) é um dos 26 Estados do Brasil e está situado na Região Nordeste do País. Faz divisa com nove Estados e limite com o Oceano Atlântico. Ocupa uma

área de 199.880 km². Sua capital é Salvador – foi a primeira capital do país - e outras importantes cidades são Feira de Santana, Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna, Juazeiro, Barreiras e Jequié. Na Região Metropolitana de Salvador, destaca-se, por sua importância econômica, o município de Camaçari.

Figura 9 - Mapa do Brasil (destaque para o Estado da Bahia)



Fonte: Wikipedia (2011).

Figura 10 - Mapa da Bahia



Fonte: Google – Imagens (2011).

Nota: Com destaque para Salvador e Camaçari

Após os sucessivos desencontros da economia baiana no século XX, com várias tentativas de adensamento da sua matriz industrial, eis que, enfim, se instala no Estado uma indústria que produz bens de capital. A importância dessa indústria para o PIB baiano é inquestionável, mas resta saber se ela se soma ao pequeno punhado de grandes indústrias que sozinhas abocanham grosso pedaço do PIB estadual.

Entretanto alguns passos anteriores merecem ser destacados e pode-se dizer que a nova indústria baiana nasce a partir da década de 1960 e segue os seguintes passos,

A história econômica da Bahia registra que, a partir da segunda metade dos anos 60, o Estado tentou promover a decolagem do seu processo de desenvolvimento industrial que, acreditava-se à época, seria o elemento motor de outro processo mais amplo de desenvolvimento econômico e social. (SPINOLA, 2001, p. 27).

Na década de 1970, conforme salientado por Menezes (2001), com a instalação do Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC), (mais conhecido como Polo Petroquímico de Camaçari) consolidou-se a passagem para as mãos da indústria do comando sobre o processo de acumulação de capital no Estado. A indústria cresceu a um ritmo impressionante nessa época, entretanto os vínculos intersetoriais foram inferiores ao desejado. “A indústria passava nesse período, bem mais que nos anos anteriores a assumir, a proeminência na estrutura econômica estadual.” (MENEZES, 2001, p. 50). Essa alteração foi definidora para instalar um novo padrão de composição setorial do PIB baiano a partir de então, conforme pode ser analisado na Tabela 1 (p.105).

Nas décadas de 1980 e 1990, pode-se considerar que ocorreu a maturação e o enrigecimento dos investimentos da década de 1970, pois, segundo Menezes (2001), do ponto de vista estrutural houve uma tríplice concentração na indústria e na economia da Bahia, uma concentração setorial (petroquímica 50% do Valor da Transformação Industrial (VTI)), empresarial (dado à característica de capital intensivo) e espacial (proeminência da Região Metropolitana de Salvador (RMS) no VTI).

Em 2004, entretanto, essa tendência se aproximou do desempenho dos anos 1970, mas com uma leve tendência de perda relativa da indústria (58,5% frente aos 63,6% de 2000), relativa estabilidade do setor primário (10,8% frente aos 10,4% de 2000) e tênue retração do setor terciário (10,8% frente aos 10,4% de 2000) - apesar do peso expressivo deste setor em 2000.

Segundo Pessoti e Sampaio (2009), foram feitas tentativas de diversificação do parque produtivo da Bahia que sempre acabaram por se utilizar da política de isenção fiscal originada para compensar, necessariamente, os diferenciais de atração de investimentos e de estoques de investimentos entre os Estados mais desenvolvidos e a Bahia. Como os projetos de caráter

desenvolvimentista, de política industrial, foram abortados no governo Fernando Henrique Cardoso - sendo substituídos pelas políticas de curto prazo -, a busca de desenvolvimento pelos seus próprios meios culminaram numa política econômica fiscalista⁹¹ pouco original.

Segundo os dados apurados por Pinto (2006), até 2005, trezentos e oitenta e três projetos foram aprovados para receber os incentivos e concessões fiscais do programa que gerou ainda, segundo os dados da Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração do Estado, cerca de R\$ 37,1 bilhões em investimentos industriais e 144.867 empregos. Os investimentos industriais realizados na Bahia entre 2000 e 2006, na vigência do Programa Desenvolve, foram bastante auspiciosos. Só para se ter uma ideia da magnitude de valor, tomando-se por base o resultado das contas regionais, disponível no site da SEI (2008), o PIB da Bahia em 2006 alcançou a cifra de R\$ 96 bilhões. Apenas a título de ilustração, isto indica que o montante total dos investimentos industriais realizados na Bahia neste período representou mais de 1/3 do PIB estadual em 2006. (PESSOTI, 2006 apud PESSOTI; SAMPAIO, 2009, p. 61).

Tabela 1 – Composição Setorial do PIB Baiano 1960-2000

-	SETORES (%)			
	Ano	Primário	Secundário	Terciário
1960	40,0	12,0	48,0	
1970	21,2	12,4	65,4	
1980	16,4	31,6	52,0	
1990	12,8	38,1	48,9	
1995	10,4	25,7	63,9	
2000	10,1	41,3	48,6	
2004	10,8	30,7	58,5	

Fontes: Menezes (2001) e SEI (2011).

Nota: Elaboração própria.

Apesar dessas intenções de políticas industriais anteriores e das atuais aplicadas, a Bahia continua com as características já apresentadas; segundo Menezes (2001), ela é concentrada, intensiva em capital, especializada na produção de bens intermediários, funcionando como uma

[...] economia fechada que tinha comportamento vinculado à demanda por bens intermediários oriunda da grande indústria nacional, particularmente a produtora de bens duráveis de consumo, instalada em São Paulo. Ademais a produção de *commodities*, reduzia o espaço para a fixação de preços, tirando assim a autonomia do processo de acumulação de capital. (MENEZES, 2001, p. 43).

Essa característica subordinada, segundo Baptista (1997), concentradora e de capital intensivo numa região periférica se mostra desencaixada do conceito de “polarização” do crescimento

⁹¹ Em 2001, com o Desenvolve, essas políticas dispersas foram condensadas, sendo esse, talvez, o seu grande mérito.

econômico. Segundo proposições de Kaldor, podemos interpretar como o surgimento de uma espécie de enigma baiano⁹² repaginado,

Segundo Kaldor (1977, p. 425): ‘Devido a retornos crescentes, as indústrias tendem a desenvolver-se em centros específicos de crescimento, e seu desenvolvimento inibe o crescimento da industrialização em outras áreas. O país [ou região] que se tornou rico e obtém alta renda per capita é um país que se tornou bem dotado de capital onde, portanto, a relação capital/produto tornou-se muito elevada. Mas este capital acumulou-se em grande medida a partir do reinvestimento de lucros decorrentes da demanda em crescimento, e a habilidade de usar tanto capital em relação ao trabalho é reflexivo, em grande medida, da escala das atividades e não do preço relativo do capital e do trabalho [...] foi o crescimento no tamanho do mercado que propiciou o uso de tanto capital por trabalhador. (KALDOR, 1977, p. 425 apud BAPTISTA, 1997, p. 12).

Segundo Santos e Spínola (2006), as aspirações de produção automotiva na Bahia teve início na década 1960 com o ingresso no ramo de materiais de transporte e metal-mecânico via empresas estimuladas pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) quando da formação do Centro Industrial de Aratu (CIA). “A presença da Bahia no segmento automobilístico surgiu com as empresas Magirus Deutz, Incabasa e no metal-mecânico, entre outras, pela Equipetrol e Forjas Nordeste” (SANTOS; SPÍNOLA, 2006, p. 2), que por uma série de motivos como falta de mercado e crises nas décadas de 1980 e 1990, encerraram suas atividades no Estado.

5.2.1 Programa, Expectativas, Desafios e Modelo de Integração: Bahia

A década de 1990 “ainda estava na sua metade e já eram intensos os esforços do governo baiano para a criação de um parque automotivo no estado.” (PESSOTI; PESSOTI, 2008, p. 44). Uma tentativa de captar indústrias automobilísticas para o Estado ocorreu com a Kia e a Hyundai que desistiram da iniciativa após a deflagração da crise em sua região originária. Em 2001, houve a “implantação do Complexo Automotivo da Ford, um projeto de US\$ 2,2 bilhões⁹³” (SILVA, 2004, p. 210 apud PESSOTI; SAMPAIO, 2009, p. 68).

A história da Ford na Bahia começou, em verdade, no Rio Grande do Sul, no terceiro momento da escalada da guerra fiscal identificado por Arbix, dado que no meio das negociações de instalação da montadora com o Governo Estadual houve uma troca de governo e “as relações entre a Ford e o novo governo tornaram-se praticamente insustentáveis.” (ARBIX, 2002, p. 119).

⁹² O modelo descrito não se adequa à Bahia, pois este estado possui um “desenvolvimento” capital intensivo, poupador de trabalho, exógeno.

⁹³ Os números dos investimentos divergem de autor para autor.

Entretanto, segundo Arbix (2002), as articulações do governo baiano começaram antes do ápice dos desentendimentos no Rio Grande do Sul, com as ações de Antônio Carlos Magalhães, então Senador pela Bahia, que mobilizou o Congresso Nacional, que “em acordo com o Governo Federal, conseguiu dar sobrevida a um já vencido regime especial de modo a incluir no rol de ofertas a isenção de impostos federais” (ARBIX, 2002, p. 120), no quarto e último momento da guerra fiscal.

Segundo Pessoti e Pessoti (2008), seguindo um modelo que continha as expectativas das ações anteriores de política de desenvolvimento regional – em face do insucesso da reedição do RAE no plano Federal – o Governo da Bahia toma a dianteira, e a história se repete com a concretização do Programa de Incentivo para a Indústria do Setor Automotivo da Bahia (PROAUTO)⁹⁴, consequência dos anseios políticos e do Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia (DESENVOLVE) do Governo do Estado.

Criado através do decreto 7.537 do ano de 1999, o Programa de Incentivo para a Indústria do Setor Automotivo da Bahia (PROAUTO) entrou para o rol dos programas direcionados para o desenvolvimento do setor industrial por meio de incentivos fiscais. O PROAUTO contou com incentivos que englobavam toda a estrutura dinâmica da indústria automobilística e, consoante esse objetivo, utilizou uma verdadeira mistura de instrumentos utilizados nas políticas de atração de investimentos industriais. [...] Um incentivo que abrange a postergação de pagamento do ICMS, através do instituto jurídico do diferimento nas aquisições internas e do exterior, dispensa de pagamento de alíquotas nas aquisições interestaduais de bens destinados ao ativo imobilizado, crédito presumido de 100% sobre o valor do ICMS a recolher pelas vendas da produção e incentivos financeiros para o capital de giro. (Texto original da Lei que instituiu o PROAUTO, BAHIA, 1999 apud PESSOTI; PESSOTI, 2008, p. 44).

Segundo Santos e Spinola (2006), de forma mais direta foram dois os programas que resultaram na instalação do Complexo Ford na Bahia o PROAUTO e o Projeto Amazon⁹⁵. De forma específica,

[...] ficava definido uma série de benefícios cujo intuito era complementar a MP 1.916 e estabelecia: 1) financiamento de capital de giro em até 12% do valor do faturamento bruto da empresa, inclusive o importado, durante um período de 15 anos; 2) carência de 10 anos e amortizações de 12 anos; 3) 98% (noventa e oito por cento) de desconto sobre as primeiras 72 parcelas do empréstimo; 4) financiamentos a investimentos fixos e despesas com implantação do projeto, pelo prazo de 15 anos; 5) carência de cinco anos e amortizações em 10 anos; 6) taxa de juros de 6% a.a. sem atualização monetária; 7) capitalização dos juros no período de carência; 8)

⁹⁴ “Redução de 100% do imposto de importação sobre bens de capital, 90% sobre insumos e até 50% sobre importação de veículos, redução de 45% do IPI na aquisição de insumos; isenção de frete para renovação da marinha mercante; isenção de IOF nas operações de câmbio para pagamento de bens importados; isenção de imposto de renda sobre os lucros, crédito presumido de IPI como o ressarcimento de contribuições como o PIS e a COFINS.” (CERQUEIRA, 201-, p. 9).

⁹⁵ Um programa privado da FORD.

isenção total de ICMS; 9) financiamento de despesas com pesquisas e desenvolvimento de produtos; 10) a substituição das mesmas condições, em caso de mudanças decorrente de reforma do sistema tributário ou impossibilidade jurídica de adotar o tratamento na referida lei; 11) elaborar e executar projetos e serviços de infra-estrutura, complementares aos serviços e às obras pelas quais se responsabilizou em razão de constituição de distritos industriais, mesmo após a transferência do domínio do imóvel para a empresa beneficiada.

Entre as obras de infraestrutura estão o porto de Aratu e um ramal ferroviário de uso exclusivo da Ford, além da ampliação de estradas, rede de energia elétrica, telefonia, água e esgoto. (SANTOS; SPINOLA, 2006, p. 7-8).

Analisando a instalação do ponto de vista da organização industrial flexível e da integração, o modelo optado pela Complexo Industrial Ford Nordeste (CIFN), Guerra (2001) aponta que

O projeto Amazon representa uma nova concepção de organização de produção que será pela primeira vez testada aqui na Bahia. Além de inovações gerenciais no interior do processo produtivo, o que mais chama a atenção nesse projeto é o novo padrão de relacionamento que irá se estabelecer entre a montadora e os principais fornecedores. (GUERRA, 2001, p. 20).

Segundo Guerra e Mercês (2004), além dos incentivos, da questão conjuntural e dos desentendimentos políticos no Rio Grande do Sul, entre a montadora e o governo Latina induziram a recolocação da planta. A montadora se instalou em Camaçari (vide figuras 11 e 12, p. 109), a mesma cidade que abriga o maior polo petroquímico da América. “Com essa decisão, em junho de 2004, 33 outras empresas já tinham se instalado na área física comum destinada pelo governo baiano.” (GUERRA; MERCÊS, 2004, p. 10).

Vale salientar que a introdução de novos produtos e processo pela Ford se confunde com o próprio surgimento do arranjo. Ele é também uma inovação na indústria automobilística. A nova configuração na produção de automóveis da Ford, com uma rede de fornecedores estruturada em torno de si na forma de condomínio industrial, é uma das ações que faz parte da estratégia global da montadora americana - redirecionamento para atividades de maior valor agregado (concepção de produto, gerenciamento de marcas, maior participação nos serviços financeiros e de pós-venda). (GUERRA; MERCÊS, 2004, p. 11).

Quanto à integração interna do projeto AMAZON⁹⁶, segundo Guerra (2001),

O Projeto da Ford compreende a instalação, no *site* de Camaçari, além da montadora final, de outras 28 empresas, as chamadas ‘sistemistas’, formando um condomínio industrial. O conjunto total das sistemistas é dividido em dois subconjuntos. O primeiro é composto de 18 empresas, que estarão instaladas no prédio da Ford e serão responsáveis pelo fornecimento de módulos (a exemplo de portas, painéis) diretamente à montadora. O segundo é formado por mais de 10 empresas, que estarão localizadas no distrito industrial secundário (no mesmo *site*) e serão responsáveis pelo fornecimento de produtos suplementares. A ideia é que todas as sistemistas trabalhem de forma sincronizada, entregando os produtos *just-in-time* (ou *just-in-sequence*⁹⁷) no local da montagem. Para isso será utilizado um mesmo

⁹⁶ Compreende a instalação no *site* de Camaçari, além da montadora final, de outras 28 empresas, as chamadas ‘sistemistas’, formando um condomínio industrial.

⁹⁷ Combinação do *just-in-time* na sua sequência de horas exatas para cada atividade.

sistema de logística, integrando todas as empresas do condomínio. (GUERRA, 2001, p. 20).

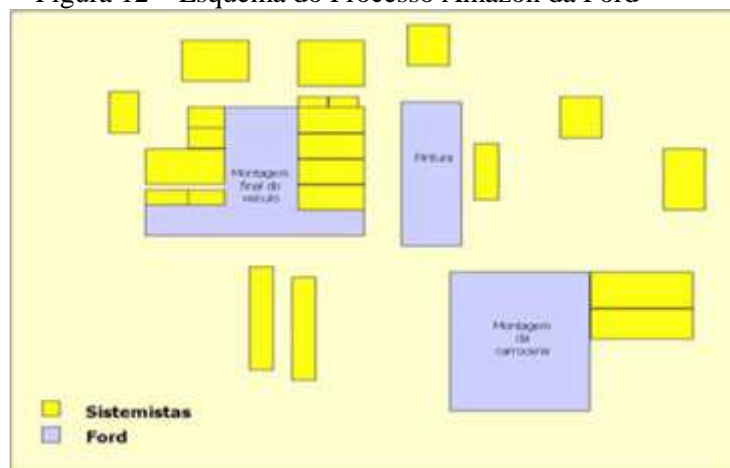
Esse modelo organizacional faz grande diferença, pois ele é arranjado e sustentado contratualmente junto à Ford, mas esses contratos não garantem, por exemplo, o pagamento das peças que deixarem de ser vendidas devido a uma parada, por exemplo. Isso se agrava quando se adiciona a informação que essas empresas vendem exclusivamente para a própria planta da Ford ou para subsidiárias. Esta é a natureza essencial da organização flexível (figuras 11 e 12).

Figura 11 - Planta Complexo Ford Camaçari



Fonte: www.uol.com.br (2011)

Figura 12 – Esquema do Processo Amazon da Ford



Fonte: Vasconcelos e Teixeira (2000 apud SILVA et. al. 2004).

A expectativa dominante era, segundo Spinola (2001), a de criação de condições para o desenvolvimento industrial a fim de que se obtivessem vantagens competitivas, ‘vis à vis’ outras indústrias, notadamente as do eixo São Paulo – Rio de Janeiro – Minas Gerais. Mediante os detalhes do projeto AMAZON, segundo Guerra (2001), o conjunto de investimentos a ser realizados era de US\$ 1,2 bilhão com grande euforia, pois um complexo produtor de automóveis abre perspectivas para integração industrial em direção a bens de

consumo duráveis de alto valor agregado numa nova etapa de industrialização da Bahia, o “projeto prevê a saída dos primeiros veículos da linha de montagem em janeiro de 2002, sendo que, ao final, a planta deverá estar produzindo 150 mil veículos, número que saltará para 250 mil em 2004.” (GUERRA, 2001, p. 19-20).

Mais diretamente sobre as expectativas, Guerra (2001) salientou, num trabalho preparado para o Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico do Estado da Bahia (SIMMEB), que a capacidade de as empresas baianas aproveitar a possibilidade de participar da cadeia de suprimentos do Complexo Ford dependeria do perfil produtivo e das expectativas estratégicas da mesma. A amostra apresentou que possuem expectativas de participarem da cadeia de suprimento do complexo automotivo quase 40% das empresas da amostra. “Esse número pode ser considerado significativo quando leva-se em conta a inexperiência dessas empresas no setor [...] de forma preliminar, é possível identificar possibilidades de produção local para o setor automobilístico.” (GUERRA, 2001, p. 20-21).

Os desafios para o desenvolvimento de fornecedores locais de insumos foram e aparentemente são os mesmos: “as empresas estavam conscientes da prioridade que deve ser conferida às melhorias das condições organizacionais, de produção e de pessoal (GUERRA, 2001, p. 23). Superadas, na sua grande maioria, as dificuldades com a infraestrutura, quando se analisa do lado da demanda, a sua instabilidade, o tamanho reduzido do mercado (demonstrado por sua baixa absorção), a baixa disponibilidade de infraestrutura técnico-científica e a estrutural dificuldade em encontrar, localmente, pessoal qualificado continuam sendo os grandes desafios a ser vencidos pelo Complexo Ford.

Neste capítulo, analisaram-se os processos de planejamento de instalação das montadoras dos pontos de vista locais até a iniciação propriamente dita desse processo. Com esse intertítulo e com os demais capítulos e intertítulos anteriores encerraram-se todos os preparativos que subsidiaram as condições teórico-práticas identificadas como necessárias para analisar as competitividades inter-regionais. No próximo capítulo passar-se-á a analisar as competitividades inter-regionais geradas nos respectivos Estados, Paraná e Bahia, para, afinal, comparar as suas respectivas competitividades face aos processos de reestruturação produtiva por ambos vividos.

6 COMPARAÇÃO DA COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL: PARANÁ X BAHIA

Neste capítulo, analisar-se-ão as competitividades inter-regionais geradas nos respectivos Estados, sendo o primeiro intertítulo sobre a competitividade inter-regional no Paraná, o segundo sobre a competitividade inter-regional na Bahia, a fim de, então, comparar, no último intertítulo do capítulo os resultados em termos de competitividade inter-regional, face aos recentes processos de reestruturação produtiva vivido por ambos.

6.1 COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL DO PARANÁ

O Paraná foi pioneiro na elaboração de programas de atração de indústrias na nova rodada de reestruturação produtiva da indústria automobilística no Brasil. As políticas de atração industrial foram centradas nos incentivos sendo adotadas pelo governo paranaense nos últimos cinco anos do século XX e, por conseguinte, seguidas por outros Estados, utilizando incrementos no mesmo modelo aplicado no Paraná, gerando o que se convencionou chamar de guerra fiscal. A grande questão é que o sistema desenvolvido pelos paranaenses já foi de saída bastante avançado deixando baixa possibilidade de manobra para os demais Estados “rivais”.

A localização desses investimentos industriais no Paraná segue as tendências mundiais, neste início de milênio, da nova fase do capitalismo para o setor produtivo de veículos leves. A lógica do movimento de capital para países periféricos como o Brasil compreende a reorganização da cadeia produtiva, implicando redistribuição espacial de fornecedores e novo relacionamento destes com as empresas em termos de desverticalização e modularização da produção, inclusive no mesmo espaço da planta, os chamados condomínios industriais. (MOTIM; FIRKOWSKI; ARAÚJO, 2002, p. 392-393).

Segundo Motim, Firkowski e Araújo (2002), a parcela mais significativa desses novos estabelecimentos industriais integra o chamado complexo metal-mecânico, composto pelos gêneros materiais de transporte, mecânica, metalúrgica e material elétrico e de comunicações. O complexo metal-mecânico da fase anterior se relacionava tanto com a agricultura quanto com a produção de veículos pesados, haja vista a produção de carrocerias para caminhões, ônibus, maquinarias agrícolas e tratores, materializados a partir da implantação de indústrias como a Volvo e a New Holland, dentre outras. Essa característica se altera nos anos 1990, quando passa a predominar o segmento de veículos leves.

Segundo Lourenço (1999), os resultados dessa estratégia começaram a aparecer, com o Estado atraindo cerca de US\$ de 3,3 bilhões em inversões industriais privadas desde janeiro de 1998 até 2000.

Para Lourenço (1999), o Estado do Paraná acumula um estoque de investimentos de quase US\$ 29 bilhões em projetos industriais privados e obras de infraestrutura com maturação prevista até 2004. O Paraná recebeu quase 8% do total confirmado para o Brasil, enquanto outros Estados como São Paulo, Rio Grande do Sul e Santa Catarina receberam 20%, 5,5% e 2%, respectivamente. Uma das expectativas era que o Paraná deveria se transformar na quarta economia do país entre 2001 e 2002⁹⁸, isso não foi alcançado, entretanto, para ser possível evidenciar a representatividade dos impactos desses números da economia paranaense, São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná respondem hoje por, respectivamente, 35%, 7% e 6,4% do PIB nacional.

É fácil perceber que o Paraná está investindo proporcionalmente mais, e em ramos com maior capacidade de agregação de valor. O Paraná deve ser beneficiado no médio prazo, pelos impactos das grandes inversões produtivas programadas e/ou realizadas. Essas inversões foram lideradas pela dinâmica do parque automotivo e a factibilidade desse processo de desconcentração produtiva e da tendência de uma maior integração vertical de alguns segmentos industriais, dependeria necessariamente das condições intrínsecas de cada um deles.

Segundo Motim, Firkowski e Araújo (2002), a localização desses investimentos industriais no Paraná segue as tendências mundiais, nesse início de milênio, da nova fase do capitalismo para o setor de veículos leves. A lógica do movimento de capital para países periféricos como o Brasil, compreende a reorganização da cadeia produtiva, implicando redistribuição espacial de fornecedores e novo relacionamento destes com as empresas em termos de desverticalização e modularização da produção, inclusive no mesmo espaço da planta - os chamados condomínios industriais.

Nos textos presentes nas referências, não existem afirmações sobre exclusividade dos fornecedores, ou sistematistas, dentro e fora dos “condomínios industriais” entretanto, eles se instalaram no Paraná trazidos juntamente com suas respectivas montadoras, consoantes as listagens apresentadas pelos autores, seus nomes fantasia não convergem.

⁹⁸ Esta expectativa não se confirmou, pois continua em quinto lugar no ranking do PIB dos Estados brasileiros logo atrás do Rio Grande do Sul.

Para a Renault são,

[...] com destaque para Ecia (colunas de direção e escapamentos), SAS Automotive (*joint-venture* entre a Sommer-Allibert e a Siemens, produzindo o *cockpit* automotivo), Vallourec (reunião de mecanismos de rodas e pneus) e Peguform (pintura); além de duas empresas relacionadas aos serviços, a Degremont, tratamento de água, e Accor, restaurantes. (FIRKOWSKI, 2002, p. 88).

E para a Audi-Volks são,

Pirelli (pneus e montagem de rodas); Walker-Gilet-Tenneco (sistema de controle de gases de exaustão); Santa Marina-Sekurit (vidros); Delphi (chicotes elétricos); Krupp MBA (eixos e *subframe*); Krupp Presta (colunas de direção); Kautex (tanque de combustível); Johnson Controls (assentos); Hella (módulos frontais); Peguform (injeção e pintura de pára-choques); Adwest-Heidemann (kits de acionamento de câmbio); Iramec-Küster (módulos de porta) e ATH-Albarus (semi-eixos homocinéticos). (FIRKOWSKI, 2002, p. 88).

Face ao exposto, cabe ratificar expressamente que, no caso da Renault, trata-se de uma combinação do modelo de consórcio modular juntamente com o modelo de condomínio industrial. Este último é o adotado pela fábrica da Audi/Volks na mesma cidade. Cumpre registrar o precioso comentário suscitado, por Firkowski (2002) informando que, apesar das duas fábricas se situarem na mesma cidade, seus distritos industriais, por assim dizer, têm localização distinta resultando na duplicidade de obras requeridas para quando da instalação. A implantação da Chrysler seguiu o mesmo receituário “tendo uma efêmera passagem posto que se implantou em 1998, e em 2001 já havia fechado sua unidade produtiva.” (FIRKOWSKI, 2002, p. 88).

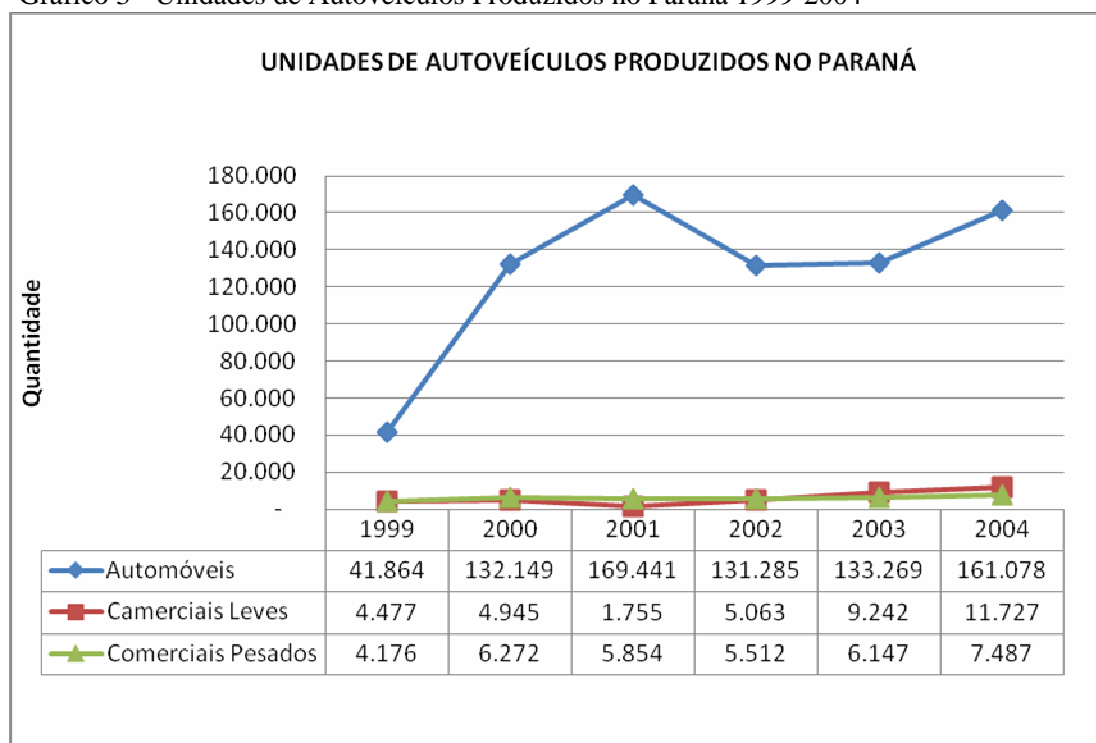
As escalas de produção dos fornecedores são limitadas, como convém ao modelo de produção enxuta, flexível e integrada escolhido durante o processo de implantação das próprias montadoras e, segundo (OLIVEIRA, 2003), não conseguiu ser notável o crescimento industrial integrado regionalmente devido ao próprio caráter concentrador da política industrial. Aqui, cabe o parêntese de que ao menos as novas indústrias não se concentraram como anteriormente no Distrito Industrial de Curitiba, ou Centro Industrial de Curitiba (CIC), o que poderia ser chamado de concentração desconcentrada. O modelo adotado é poupador de emprego e ampliador da dependência de importação de autopeças e insumos em geral, característica estimulada pelos próprios ditames do Regime Automotivo. A cadeia produtiva foi timidamente aquecida.

Em outra perspectiva, chama a atenção o fato de a indústria tecnológica do Estado, ao se assemelhar estruturalmente à nacional, reproduzir, desta, características do *global sourcing* (relativo a estratégias alinhadas com a configuração internacional da cadeia de suprimento de insumos) e mesmo deficiências nas etapas de fornecimento de maior sofisticação. Apesar de terem sido apontados avanços nas indústrias de partes e peças eletroeletrônicas e automobilísticas, há fortes indícios (a serem melhor estudados em etapas posteriores) de descolamento destas em relação às

indústrias consumidoras no Estado, na medida em que importam expressivas parcelas de insumos e componentes. (NOJIMA, 2002, p. 41).

Em termos de produção de automóveis, conforme Gráfico 3 de saída, o Paraná pulou de uma produção anual de 40.000 unidades em 1999 para cerca de 160.000 unidades em 2004. A produção de comerciais leves e pesados também aumentou um pouco acima da sua média histórica anterior à operação das fábricas, mas a comparação deixa claro o peso e o impacto em termos de ampliação da capacidade produtiva proporcionada pela indústria de automóvel.

Gráfico 3 - Unidades de Autoveículos Produzidos no Paraná 1999-2004



Fonte: IPARDES (2004).

Nota: Elaboração Própria (2011).

Apesar dos esforços empreendidos, segundo Oliveira, 2003, os efeitos não se mostraram tão positivos. Essa conclusão tem muito do foco sobre as finanças estaduais e sobre a geração de empregos indiretos. Apresentando somente os números, o crescimento do aglomerado automotivo paranaense, conforme análise dos dados da Anfavea (2010), corresponde a 10,9% da produção nacional (2009), contra os 0,5% de 1990. Tal mudança foi viabilizada pelo Regime Automotivo Brasileiro (do governo federal) e o Programa Paraná Mais Emprego (do governo estadual) para suplantarem os fatores locais positivos das já tradicionais indústrias automobilísticas de São Paulo e Minas Gerais. Apesar da participação de Minas Gerais, continuar constante por volta dos 24%, a de São Paulo caiu dos 74,8% (1990), para 45,4%

(2009) num claro processo de transferência de parte do poder desse parque produtivo para o Paraná.

Face aos valores pouco significativos no Brasil das indústrias automobilísticas previamente instaladas e da nova representatividade após a implantação das indústrias de veículos automotores leves, pode-se considerar que a nova pujança competitiva da indústria é função da instalação das últimas. Segundo Oliveira (2003), a maior externalidade negativa para o Estado do Paraná foi o encerramento precoce das atividades da Chrysler em face dos investimentos da ordem de US\$ 315 milhões. “Além disso, muitos restaurantes e três hotéis foram abertos para atender ao movimento criado pela montadora, os quais provavelmente tiveram dificuldades em se manter.” (GAZETA DO POVO, 2001 apud OLIVEIRA, 2003, p. 135).

Outras abordagens apresentam como principais resultados advindos da nova indústria automotiva os seus efeitos também “nos demais gêneros que compõem a indústria automobilística, Metalúrgica, Mecânica, Material Elétrico e de Comunicação” (BITTENCOURT, 2002, p. 107), dado que, segundo Nojima (2002), dos investimentos totais anunciados entre 1995/2000, 64% correspondiam à implantação de novas indústrias, e desses 64%, 64,7% corresponderiam à indústria automobilística à qual, grosso modo, se pode atribuir 42% (tabela 2) de “responsabilidade” pelos ganhos de competitividade.

Tabela 2 - Detalhamento dos Investimentos Totais no Paraná 1995/2000

Investimentos Totais 100%		detalhe dos investimentos totais		Detalhamento
64%	Novas Indústrias	64,7%	Indústria Automobilística	os 64,7% das indústrias automobilísticas multiplicado pelos investimentos totais, 64,00, correspondem a aproximadamente 42% dos investimentos totais
		35,3 %	outras	

Fonte: Nojima (2002).

Nota: Elaboração própria.

Seus efeitos mais específicos e iniciais representaram, segundo Nojima (2002), uma reformulação que já se visualizava correspondendo à diminuição da dependência excessiva do complexo soja⁹⁹ e na maior presença do material de transporte nas exportações do Estado: de

⁹⁹ Segundo Pereira (2004), produtos da lavoura e do processamento primário da soja: grão, farelo e óleo.

42,4% e 4% em 1999, que passam a representar 33,8% e 22,7% do total da pauta em 2001, respectivamente.

Considera-se ainda o principal efeito observado do ganho de aglomeração das diversas frentes de atuação das indústrias do gênero tecnológico, siderurgia e metalurgia, integrando-se aos complexos automobilísticos e mecânico. Esse movimento, destacado em Nojima (2002), ressalta seus efeitos a jusante com a instalação da unidade da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) industrial de aços galvanizados para a construção civil, eletrônicos e automobilísticos.

Portanto, segundo Nojima (2002), após a chegada das indústrias automobilísticas leves - como marco central, mas não único - instalada por fatores de atratividade da região dinâmica de Curitiba¹⁰⁰, houve uma alteração radical da estrutura da região metropolitana de Curitiba, e em especial houve um adensamento da matriz industrial, com uma “tendência de convergência progressiva da estrutura industrial a ramos de maior conteúdo tecnológico” (NOJIMA, 2002, p. 39) juntamente com uma alteração substancial e positiva dos níveis de produtividade, aumento do nível de integração com a matriz industrial pré-existente, se beneficiando em alguma medida pela pré-existência de montadoras de veículos pesados instaladas na década de 1970.

Segundo Lourenço (2002), os impactos geraram aumento na competitividade do Estado do Paraná de forma não isolada. Os efeitos a jusante da indústria automobilística aumentaram o nível do emprego de alta qualidade e integração na função de eixo de desconcentração concentrada e seletiva intermediando a expansão da indústria de São Paulo em direção ao Sul tendo impacto, inclusive, em Santa Catarina. Essas reconfigurações têm indicativos de sustentabilidade.

Os avanços contundentes da indústria automobilística revolucionaram o grupo tecnológico, conforme explicitado por Nojima (2002),

[...] cuja composição era razoavelmente equilibrada até 1995, passou por uma reformulação em direção à especialização, com os avanços mais contundentes da indústria automobilística, que, anteriormente dedicada à produção de ônibus e caminhões, passa a incorporar automóveis de passeio e indústrias adjacentes (produtoras de peças e acessórios), e a responder por 16% da capacidade instalada da indústria e por quase a metade da capacidade instalada do grupo tecnológico [...]. A introdução de montadoras, com sistemas modulares de produção, permitiu o significativo avanço de unidades fornecedoras diretamente vinculadas. (NOJIMA, 2002, p. 35).

¹⁰⁰ Seguindo a regra-conceito de “ilhas de produtividade” (PACHECO, 1999 apud BITTENCOURT, 2003).

Apesar dos avanços com a instalação de fornecedores diretos trazidos juntamente com as montadoras havia espaço para expansão das indústrias de partes e acessórios.

Ainda há espaço para a expansão das indústrias de partes e acessórios, já que as compras pelos fornecedores diretos das montadoras no Estado equivalem a apenas 10% do total consumido por elas. Contudo, sua conquista 'esbarra no alto grau de internacionalização dos fornecedores, na desnacionalização dos supridores nacionais e na baixa capacitação tecnológica dos supridores locais.' (NOJIMA, 2002).

As análises de insumo-produto com seus estudos específicos de interações sinérgicas e multiplicadores, feitas por Sesso Filho et al. (2004), apontam que os maiores percentuais de transbordamento da produção encontrados foram para os setores Siderurgia e Metalurgia (44%), Indústria Têxtil (33%), Vestuário, Calçados, Couros e Peles (33%), Materiais Elétricos e Eletrônicos (33%) e a própria Indústria Automobilística (31%). Para cada R\$ 1.000 investidos no aumento da produção da indústria automobilística seriam gerados cerca de R\$ 480,00 em produção nos setores da economia do Paraná. Como efeito indireto a indústria automobilística do Estado beneficiaria as atividades de Metalurgia, Química e Máquinas e Equipamentos, no próprio Estado.

Oliveira (2003) salienta que o Governo Estadual, em consequência da guerra fiscal, teve que ampliar suas dívidas, em razão do comprometimento firmado nos protocolos¹⁰¹. Tais políticas exigiram um grande esforço da economia paranaense gerando desequilíbrio nas contas públicas. Dos protocolos assinados apenas um deles veio a público, o Protocolo de Acordo Renault X Estado do Paraná, o que permitiu identificar o volume de investimentos públicos efetuados em uma empresa privada de capital estrangeiro. No protocolo, a Renault do Brasil¹⁰² ou qualquer outra entidade a ela vinculada poderia utilizar 100% dos créditos de ICMS para pagar fornecedores ou prestadores de serviços no Estado do Paraná. Poderia também utilizar esses créditos para o pagamento de ICMS para outros Estados da União. Após a lei de responsabilidade fiscal houve o congelamento da participação acionária do Governo do Estado, este teria investido, no total, R\$ 140 milhões, o que representava 19% do capital (GAZETA DO POVO, 2002 apud OLIVEIRA, 2003, p. 134).

Segundo Motim, Firkowski e Araújo (2002), os resultados dos investimentos realizados entre as empresas automotivas e o governo do Paraná revelam importantes conclusões: i) um processo concentrador da indústria no espaço metropolitano, ii) os investimentos totalizam

¹⁰¹ Vale salientar que uma parte desses esforços de atração não estavam somente na direção das indústrias automobilísticas.

¹⁰² Único protocolo a vir a público.

cerca de R\$ 7 bilhões¹⁰³ e com expectativa de geração de 48 mil empregos diretos, e iii) os incentivos, para que pudessem atrair novas indústrias para o território estadual, fragilizaram as contas públicas do Estado do Paraná.

Segundo Firkowski (2002), em face da primeira conclusão, pode ser reforçado como um movimento desconcentrador no interior da concentração, movendo a tendência de aglomeração do Centro Industrial de Curitiba (CIC) para o interior da RMC (vide figura 13 p.119, Região Metropolitana de Curitiba), ou seja, de um movimento desconcentrador de Curitiba (município) em direção à região metropolitana. Os municípios de destaque são: São José dos Pinhais, Campo Largo, Araucária e Curitiba. Entretanto São José dos Pinhais teve o grande destaque no período – a tendência de aglomeração pendeu para o lado leste do Estado.

Quanto à segunda conclusão, o grande problema não está centrado na geração de empregos diretos. As montadoras se aproximaram bastante do estipulado, principalmente quando atingiram a operação em todos os turnos de produção. A diferença em favor da realidade se distancia mais, ficando muito aquém do previsto já quando se passa para os sistemistas sendo ainda mais difícil de calcular a quantidade de empregos indiretos que, em diversos autores, a opinião diverge, sendo que a grande maioria evita comentar sobre aproximações nos números de empregos indiretos.

Quanto à terceira, segundo os diagnósticos apresentados em Oliveira (2003), apesar do Estado do Paraná ser – já em 2003 - o terceiro maior produtor de veículos automotivos do Brasil, o quantitativo de empregos esperados não surgiu, a economia não cresceu conforme as projeções, e o Estado se endividou significativamente e foi conduzido a graves problemas estruturais, com os outros setores da economia se sentindo, através de suas representações, desassistidos.

¹⁰³ 1996 a 2000.

Figura 13 – Região Metropolitana de Curitiba (RMC)



Fonte: Prefeitura Municipal de Araucária (2011).

Mesmo assim, ainda segundo Oliveira (2003), as montadoras Renault-Nissan e Audi-Volkswagen tiveram seus prazos de recolhimento revistos ampliando-se para quatorze anos o recolhimento do ICMS devido (só deverão pagar em 2016 o ICMS devido), pois, para o Estado se ajustar à Lei de Responsabilidade Fiscal (2001) se extinguiu o Programa Paraná Mais Empregos. As análises de insumo-produto mostram uma situação tendendo ao objetivo estipulado pela política executada. Contudo, segundo Motim, Firkowski e Araújo (2002), o silêncio sobre o teor dos protocolos continua.

A reestruturação produtiva de fato ocorreu, a indústria ganha peso cada vez maior no Estado, os impactos, conforme apresentados em Sesso Filho et. al. (2004), possuem vazamentos por todo o Brasil, entretanto os ganhos internalizados justificam a tendência de descentralização e

aumento da competitividade inter-regional principalmente pelo aumento de poder direcionado para as demais cidades da RMC, principalmente para São José dos Pinhais que, além de ter logrado em abrigar as duas montadoras remanescentes, ganhou infraestrutura duplicada em face de cada uma ter sido construída em complexos híbridos industriais com infraestrutura física e de serviços inteiramente nova.

6.2 COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL DA BAHIA

A chegada da Ford em Camaçari contribuiu para intensificar as desigualdades inter-regionais, com uma concentração ainda maior das riquezas na Região Metropolitana de Salvador (RMS), Figura 14, (na página 121), conforme Tabela 4 (na página 127). Apesar da forte vontade política de estimular a interiorização da indústria, o resultado foi a manutenção do quadro de excessiva concentração econômica no Estado, em que pese ser a indústria automobilística algo novo.

A política de estímulo à formação dos polos industriais e diversificação das atividades produtivas em diversos municípios do interior baiano, contudo, trouxe alguns resultados que não podem ser menosprezados, tais como a geração de empregos proporcionados pela indústria calçadista; porém, conforme será visto mais adiante, as inversões fora do eixo metropolitano que gravita em torno de Salvador, tendo na capital seu centro dinâmico, foram em valores muito inferiores aos direcionados à Região Metropolitana de Salvador (RMS). A consequência foi a manutenção de um quadro de excessiva concentração econômica no estado. (PESSOTI; SAMPAIO, 2009, p. 61).

Somente nos primórdios dos anos 2000, a Região Metropolitana de Salvador (RMS), (figura 14, página 121), “concentrou um percentual do Produto Interno Bruto (PIB) do Estado, que oscilou do patamar menor de 49,1% até 50,5%, ou seja, sempre superior à metade de toda a riqueza produzida em território baiano.” (PESSOTI; SAMPAIO, 2009, p. 67). Mas, segundo Pessoti e Sampaio (2009), até 2004, do montante de investimentos atribuído ao complexo metal-mecânico, 98,2% foram realizados pela Ford e seus sistemistas.

Figura 14 - Região Metropolitana de Salvador (RMS)



Fonte: Secretaria do Desenvolvimento Urbano do Estado da Bahia (Sedur, 2011).¹⁰⁴

Quanto ao modelo, apesar de o complexo Ford ser entendido como um condomínio industrial em inúmeros estudos como Santos e Spinola (2006), Guerra (2001), Guerra e Mercês (2004), Domingos da Silva et al. (2004), os subsídios nos textos e a análise da planta indicam que na verdade se trata de um modelo inovador híbrido entre o consórcio modular, o condomínio modular e o condomínio industrial, pois existe um grupo de empresas que fica no terreno ao lado da planta, outro grupo ao redor da planta e um terceiro interno à planta.

¹⁰⁴ A qualidade da imagem é baixa. (Na legenda, de cima para baixo está escrito 1) Formação da RMS pela Lei complementar federal de número 14, de 8 de junho de 1973; 2) Municípios incluídos na RMS pela Lei Complementar Estadual de 17 de dezembro de 2007; e 3) Municípios incluídos na RMS pela Lei Complementar Estadual de número 30, de 03 de Janeiro de 2008. Sendo o município de Pojuca adicionado em 2009 pela Lei Complementar estadual de número 32, de 22 de janeiro de 2009.

Tabela 3 - Concentração do PIB Estadual por Regiões Econômicas Bahia 2002-2004

Regiões Econômicas	2002	2003	2004
Metropolitana de Salvador	50,3	49,1	49,7
Litoral Norte	4,0	4,0	4,1
Recôncavo Sul	2,8	2,8	2,7
Litoral Sul	7,1	7,0	6,7
Extremo Sul	4,7	4,9	4,8
Nordeste	4,8	5,0	4,7
Paraguaçu	6,0	6,2	5,8
Sudoeste	5,2	5,3	5,2
Baixo Médio São Francisco	2,6	2,4	2,3
Piemonte da Diamantina	1,8	2,0	2,0
Irecê	1,2	1,2	1,2
Chapada Diamantina	1,6	1,7	1,6
Serra Geral	1,9	1,9	1,8
Médio São Francisco	1,3	1,3	1,2
Oeste	4,5	5,2	6,1
Estado da Bahia	100,0	100,0	100,0

Fontes: Sei e IBGE.

Nota: Adaptado de Pessoti e Sampaio (2009, p. 68).

Segundo Guerra (2001), esse tipo de organização poderia favorecer a integração da montadora com a indústria local desde que ela responda às necessidades da montadora, o que impõe intensas dificuldades de capital, tecnologia e estoques de conhecimento e estrutura,

A redução dos estoques e do *lead time*¹⁰⁵ implica, portanto, na proximidade da Cadeia de Suprimento da montadora final. Não é por menos que a meta é atingir um percentual de conteúdo local (baiano) de 60%, três anos após o início da produção. Como esse percentual não poderá ser atingido apenas com as operações das sistemistas atualmente previstas, torna-se evidente que o Projeto Amazon abre, potencialmente, importantes oportunidades para o complexo metal-mecânico na Bahia. (GUERRA, 200, p. 20).

Os fornecedores vendem com exclusividade para a Ford. Esta, entretanto, dentro dos volumes produzidos, não oferece escala para a instalação de novas indústrias locais visando ao fornecimento - ainda que existam programas para aumento da “baianização” dos fornecedores.

O modelo desenvolvido no site, num mercado restrito - longe dos principais polos automotivos do Brasil, o eixo Minas-São Paulo-Paraná, sem integrações a montante e a jusante é propício a um sistema de exclusividade das sistemistas em relação à Ford -, dificulta

¹⁰⁵ Período entre o início de uma atividade e seu término.

extremamente os *links*, estes estavam presentes somente enquanto promessas no programas e nas expectativas por eles geradas.

Segundo Guerra e Mercês (2004), algumas externalidades negativas podem ser apontadas, como a pouca disponibilidade de mão de obra capacitada, os altos custos de capacitação de mão de obra que limitam a quantidade de horas trabalhadas, a ausência ou distância de fornecedores locais capacitados para disponibilizar insumos e matéria prima que gera uma grande dependência de fornecimento externo que tende a se perpetuar pela baixa escala de demanda, reduzido intercâmbio entre universidades e centros de pesquisa.

Do lado das externalidades positivas está a proximidade com o cliente, leia-se Ford, estruturada na própria construção do complexo e o apoio e promoção de programas fornecidos por órgãos e instituições “como a Federação das Indústrias do Estado da Bahia, SENAI, Secretaria de Trabalho e Ação Social do Estado da Bahia (SETRAS) e a própria FORD.” (GUERRA; MERCÊS, 2004, p. 16).

Essa ideia fica um pouco mais complexa, segundo Guerra e Mercês (2004), em face de essas empresas se integrarem pouco às indústrias locais e às instituições de pesquisa, desenvolvimento e geração tecnologia como as universidades e centros de pesquisa. Basicamente, somente a Ford se relaciona timidamente com esses centros, e o treinamento é feito *on the job*¹⁰⁶ gerando maiores custos para a Ford e as parceiras.

Muitas são as declarações nos estudos sobre a geração de empregos indiretos, contudo esses dados não estão claramente apresentados no referencial consultado. Entretanto a análise é de competitividade da inter-regional da firma de grande escala, com suas externalidades locais e o entendimento sobre a sustentabilidade do complexo Ford, em que pese seu sucesso em termos numéricos.

Os números são impressionantes levando a indústria automotiva da Bahia a bater todos os recordes de produção e promover um interessante ambiente de desconcentração na indústria baiana. Segundo os dados das Contas Regionais da SEI, a montadora representava apenas 6% do valor agregado da indústria de transformação do estado em 2002; apenas três anos depois, já participava com incríveis 18% da estrutura industrial ao tempo que a indústria química reduzia seu patamar de 57% para 49% na mesma comparação temporal. (SEI, 2007 apud PESSOTI; PESSOTI, 2008, p.44-45).

Talvez um dos efeitos positivos, mas ainda questionáveis e que necessitaria de maiores estudos, foi a transferência de São Paulo para a Bahia em 2003, do seu Centro de

¹⁰⁶ No trabalho.

Desenvolvimento de Produto. Isso transfere centralidade para o Complexo Industrial de Camaçari e facilita o aprendizado na empresa, pois a capacitação dentro da forma basicamente se dá através do *learning by doing*¹⁰⁷ como é comum nas empresas que se instalam em *greenfield regions*.

Do ponto de vista da integração com as indústrias locais, em contrário ao esperado,

Constatou-se que a organização em consócio modular trazendo consigo seus próprios fornecedores – as empresas sistemistas – para a linha de montagem, os quais já possuem seus fornecedores cativos, limita a possibilidade de se criarem vínculos com a indústria local. É provável que os esperados *links* não encontrem ressonância no modelo da indústria automobilística instituído predominantemente a partir dos anos 1990, cuja tecnologia está apoiada em condomínios e consórcios industriais articulados fundamentalmente com fornecedores globais. (SPÍNOLA, 2010, p. 188).

Em termos de efeito para frente, *forward linkages*,

A título de exemplo, lembre-se que, na visão de um fabricante de espelhos retrovisores, a instalação de uma fábrica em Camaçari só seria viável se a demanda fosse cinco vezes maior que a atual, ou seja, se a produção da Ford atingisse 1,250 milhão de veículos/ano. (SPÍNOLA, 2010, p. 189).

Em termos de efeito para trás, *backward linkages*, que tranquilamente pode ser entendido para os demais insumos e matérias primas,

Os efeitos para trás, no que se refere a produtos petroquímicos são pouco significativos. Embora na confecção de partes automotivas se utilizem alguns plásticos produzidos em Camaçari (PC, HDPE e chapas acrílicas), sua principal demanda é o PP copolímero aditivado que aí deixou de ser produzido. A escala atual de demanda da Ford por resinas termoplásticas é pequena (cerca de 25 mil toneladas/ano) para ser considerada nos planos de expansão da indústria petroquímica brasileira. (SPÍNOLA, 2010, p. 188).

Num balanço geral das estimativas de efeitos da indústria automobilística na competitividade da indústria baiana, segundo Domingos da Silva et al. (2004), pode-se afirmar que

Os setores-chave da indústria baiana, considerada a incorporação dos dados do Complexo Ford, foram, na ordem, ‘Química’, ‘Têxtil’, ‘Produtos Alimentares’, ‘Madeira’ e ‘Metalurgia’. Um aspecto a ser destacado na comparação [...] é a queda no valor dos coeficientes de Rasmussen a montante para o setor de ‘Material de Transportes’. (DOMINGOS DA SILVA et al., 2004, p. 16).

Fica evidente a baixa demanda por insumos plásticos locais, que não se apresentam entre os cinco primeiros setores. O impacto da indústria automobilística da Bahia, segundo Domingos da Silva et al. (2004) na análise de insumo produto não foi conclusivo.

¹⁰⁷ Capacidade de aumentar a produtividade pela regularidade da repetição de uma mesma atividade.

Já Ribeiro et al. (2010), numa outra análise de insumo-produto apontam que o segmento de maior poder de encadeamento para trás da indústria baiana é o de fabricação de veículos automotores, entretanto não se configura como um setor-chave face de terem sido apontados pela abordagem aplicada os setores de Produtos Químicos¹⁰⁸ e o de Metalurgia Básica¹⁰⁹ pelos seus efeitos tanto para frente quanto para trás evidenciados pelos maiores coeficientes apresentados. A montadora Ford e suas sistemistas “implicam em demandas indiretas da Ford sobre outras empresas na cadeia de produção de automóveis.” (RIBEIRO et al., 2010, p. 56).

Ribeiro et al. (2010) afirmam que a instalação do Complexo Industrial Ford teve fortes impactos. Estima-se que o número de empregos diretos chegue a 5 mil e indiretos gerados e 50 mil empregos indiretos. O valor bruto da produção agregado pelo complexo aproximava-se de 15% do PIB do estado da Bahia em 2002. Em 2005, a Ford encabeça a lista

[...] dos setores de maiores indicadores de encadeamento para trás [...] sem, contudo, manter grande distância dos primeiros. O setor mantinha 6.572 empregos diretos, dos quais 3.445 (52%) eram da Ford, que remunerava 2.570 funcionários com salários entre 2,01 e 5 salários mínimos, à época, e 641 acima de 10,01 salários mínimos. O setor automotivo remunerava a maioria seus empregados (67%) entre 2,01 e 5 salários mínimos. (RIBEIRO et al., 2010, p. 57).

Basicamente, o PROAUTO, o DESENVOLVE e o RAE, além dos incentivos adicionais, fizeram com que a ação do Governo pesasse mais para a montadora que os fatores locacionais conforme apresentado na Fig. 15. A Ford agiu na contramão escolhendo a Bahia porque os ganhos de se instalar aqui superaram as facilidades dos fatores locacionais, entretanto esse equilíbrio não é estável devido à necessidade constante de renovação dos incentivos.

Figura 15 - Balança de Decisão das Montadoras



Fonte: Elaboração própria

¹⁰⁸ Setores relacionados: indústria extrativa mineral; fabricação de coque e refino de petróleo; e construção civil.

¹⁰⁹ Setores relacionados: Transportes, armazenagem e correio; atividades imobiliárias e aluguel; agricultura, silvicultura e exploração florestal; serviços de alojamento e alimentação e serviços de informática.

Os incentivos fiscais precisarão ser prorrogados *ad infinitum*, ou até que se instalem outras montadoras ao ponto de viabilizar as tão sonhadas externalidades positivas, economias de escala, *links* na geração dos sonhados fatores locacionais que o Estado da Bahia e seus cidadãos desejam para a Indústria Baiana.

Do lado da reestruturação produtiva, o resultado foi diferenciado, trouxe para o Estado uma indústria de bens finais que ajudou a melhorar a pauta de exportações em face de cerca de 1/3, aumento do PIB, gerou empregos e até o período de análise seus impactos na região metropolitana não podiam ser diretamente evidenciados. O efeito foi positivo, pois houve uma redução da participação do Polo Petroquímico, houve uma diversificação da indústria baiana. Os resultados dos programas mudaram a face do Polo de Camaçari.

O Polo de Camaçari deixou de ser essencialmente petroquímico para abrigar diferentes categorias de indústrias, com cerca de cem unidades de produção, que além dos ramos químicos e petroquímicos, englobam fábricas de papel e celulose, de transformação plástica, metalurgia, alimentação, bem como o Complexo Industrial Ford Nordeste (CIFN), marco do ciclo de produção de bens de consumo final, foco da política de atração de empresas do Estado a partir do ano 2000. (SPÍNOLA, 2009, p. 91).

Do ponto de vista da concentração industrial, reestruturações produtivas não geram necessariamente desconcentrações espaciais, e foi o que ocorreu na Bahia na virada do século XX para o século XXI. Apesar do radical processo de industrialização por que a Bahia passou nos últimos cinquenta anos, a concentração econômica inter-regional persistiu. A indústria automobilística ao se instalar em Camaçari, a mesma cidade do polo petroquímico, dentro da região metropolitana de Salvador, ajudou a agudizar esse processo, “a centralização econômica atual decorre da evolução econômica da Bahia no decurso dos séculos.” (PESSOTI; SAMPAIO, 2009, p. 67).

Um modelo claro de reestruturação positiva é necessário. Os critérios de integração que, em tese, poderiam ter sido “garantidos” a priori. Algo como uma cláusula de endogeneização da produção - não só para a Ford, como também na lista dos 143 projetos que “foram protocolados entre setembro de 1996 e dezembro de 1999, significando um investimento de R\$ 7,01 bilhões para todo o estado” (GUERRA, 2001, p. 19) - é conhecido popularmente como índice de “baianização”, aumentaria a competitividade inter-regional gerando desenvolvimento do Estado da Bahia.

6.3 COMPARAÇÃO¹¹⁰ DA COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL: PARANÁ X BAHIA

Analisando-se alguns dados comparativos gerais da Tabela 5 (página 129), a Bahia é, territorialmente, três vezes maior que o Paraná e possui a metade da densidade demográfica daquele, naturalmente. O número de municípios é similar, entretanto a RMC possui o dobro de municípios que a RMS e, praticamente, a mesma população, o que indica que a da Bahia é muito concentrada face à área total do Estado já que a RMC responde por três vezes a área da região da RMS.

O Estado do Paraná possui uma fortíssima participação do PIB do setor agrícola brasileiro, mas sua estrutura é mais urbana que a população baiana que possui uma participação muito superior em termos de produção industrial. Daí se pode tirar outra conclusão de que provavelmente a indústria baiana seja mais capital intensiva que a indústria paranaense. Esses dados indicam também que, possivelmente, quem vive na Bahia, no campo, executa agricultura de subsistência, ou no Paraná o uso de tecnologia para a produção é maior, demandando proporcionalmente menos mão-de-obra. Esses resultados entre outros culminam num IDH mais elevado em favor do Paraná.

Tabela 4 - Dados Comparativos Gerais Paraná e Bahia

Capital	Curitiba	Salvador
Área (km ²)	19.880	567.296
Densidade demográfica [(2010)(hab/km ²)]	52	25
Número de municípios	399	417
Número de municípios da região metropolitana	26	13
População da região metropolitana	3.168.980	3.574.804
Área da região metropolitana	15.418.543	4.375.123
População do Paraná (2010)	10.439.601	14.021.432
População da Bahia (2010)	190.732.694	190.732.694
Participação na população do Brasil (%)	5,50	7,40
População urbana [(2010)(%)]	85,30	72,07
IDH (2005)	0,82	0,72

Fontes: IPARDES (2011), SEI (2011).

¹¹⁰ Para simplificar a análise comparativa, foi elaborada uma tabela que se encontra no Apêndice e ajudou a subsidiar o intertítulo 6.3.

Quanto à guerra fiscal, os programas federais utilizados pelos dois Estados foram diferentes: para o Paraná, o Regime Automotivo Brasileiro e, para a Bahia, o RAE. O RAE foi o apoio dado pela Federação às regiões que notadamente não possuíam fatores locacionais positivos para a instalação das montadoras que se instalaram no país no período pós-Real. As montadoras que se instalaram para produzir automóveis no Paraná foram Audi-Volks, Renault e Chrysler e, na Bahia, a Ford.

O Paraná se beneficiou de sair na frente devido à reedição ampliada do Programa Paraná Mais Emprego; já a Bahia se utilizou da implementação do DESENVOLVE e posteriormente do PROAUTO. Dentro da configuração das quatro etapas da guerra fiscal de Arbix (2002), o Paraná se encontra na primeira etapa e a Bahia na última etapa. Portanto o Paraná já de saída teve a possibilidade de incorporar um número maior de empresas. Vale salientar que a Bahia já estava no processo desde o início, mas sem sucesso em face das montadoras coreanas Kia e Hyundai não terem se instalado no município de Simões Filho na RMS devido à crise dos tigres asiáticos no final do século. Pode-se dizer que os incentivos fiscais se somaram aos fatores locacionais no caso do Paraná, já a Ford seguiu na contramão pela ação compensatória do governo baiano para atrair essas montadoras, mais do que compensando, dentro dos prazos de vigência dos acordos firmados, a permanência da montadora na Bahia.

Quanto à reestruturação produtiva, um fator importante é saber onde ficou o centro decisório de cada empresa. O centro decisório da Ford, instalada na cidade de Camaçari, pertencente à RMS, ficou em São Paulo, centro financeiro e de poder do país, onde a montadora já possuía outra unidade que acabou concentrando também as atividades administrativas centralizadas deixando para a unidade de Camaçari serviços administrativos financeiros de pequena monta.

Assim como a Ford, a Audi-Volks no Paraná, apesar de estar instalada em São José dos Pinhais, escolheu também São Paulo aparentemente pelos mesmos motivos. A Renault do Paraná também instalada em São José dos Pinhais, na RMC, escolheu a cidade como centro decisório. A Chrysler desde 2001 já não produzia automóveis no Paraná.

Em termos gerais, a instalação das montadoras nos dois estados, Paraná e Bahia, levou a intensificar a concentração industrial nas respectivas regiões metropolitanas. Entretanto, no Paraná, houve relativa desconcentração concentrada, pois as três montadoras foram construídas numa cidade fora do vetor de instalação de novas indústrias escolhendo o lado oposto, o leste, a cidade de São José dos Pinhais. Apesar, de a referida cidade ainda pertencer à RMC.

Tabela 5 – Fábricas de Autoveículos, Máquinas Agrícolas Automotizes, Motores e Componentes BA-PR

Paraná	
Autoveículos	4
<i>Vehicles</i>	
Máquinas agrícolas automotizes	1
<i>Agricultural machinery</i>	
Motores, componentes, outros	2
<i>Engines, autoparts, others</i>	
Total	7
<i>Total</i>	
Bahia	
Autoveículos	1
<i>Vehicles</i>	
Total	1
<i>Total</i>	

Fonte: Adaptado de Afavea (2010).

Na Bahia, a cidade de Camaçari, na RMS, que já possuía diversas indústrias, passou a abrigar além do maior Polo Petroquímico da América Latina, o Complexo Ford Nordeste, radicalizando ainda mais a concentração industrial do Estado.

Conforme Tabela 6, (ver AÊNDICE A, p.150), a Bahia continuou com uma montadora, já o Estado do Paraná conta com 2 fabricantes de automóveis (Renault e Audi-Volks), mesmo com a perda da Chrysler em 2001, e mais outras 5, perfilando um total de 7 indústrias montadoras/fabricantes de autoveículos. No Paraná já existiam, conforme já apontado no desenvolvimento desta dissertação, montadoras de ônibus, caminhões e máquinas agrícolas automotizes como tratores.

Os modelos de produção são muito semelhantes, divergem em termos de *layout*, mas na essência são modelos híbridos. Sendo as ocorrências no Paraná de um modelo que podemos chamar de bi-híbrido, pois contempla a combinação da natureza do distrito industrial e o complexo industrial. Já na Bahia o modelo pode ser alcunhado de tri-híbrido, pois concentra distrito industrial, condomínio industrial e complexo industrial, todos num mesmo projeto. Como os modelos são muito diversos entre si, entendeu-se que a divisão entre modelos de pequenas empresas combinados com o de grande capital desenvolvido por Marshall era mais apropriado, pois torna-se cada vez mais complexo acompanhar cada novo modelo de organização sendo necessário uma miríade de nomes e conceitos para explicar as diferenças

dos modelos de aglomeração industrial que estão centrados, conforme a Nova Geografia Econômica, em questões como economias de escala.

Esses modelos visam abrigar dentro dos seus portões ou nas suas redondezas sistemistas. Cerca de 51 novos fornecedores se instalaram conjuntamente com as montadoras no Paraná e, na Bahia, esse número foi de 28 fornecedores. Normalmente, esses fornecedores trabalham com as montadoras em diversas plantas no mundo e, às vezes, são empresas quase tão grandes quanto as próprias montadoras e investem em pesquisa e desenvolvimento possuindo, na maioria, grandes estoque de conhecimento e aprimoramento nas mais modernas técnicas e nos mais modernos modelos de gestão. Esses fornecedores estão classificados em 4 níveis, os sistemistas, os produtores de peças e componentes fornecedores diretos dos sistemistas e, no terceiro e quarto nível, os fornecedores de peças isoladas e produtores de matérias-primas.

Todos, ao se instalarem, trouxeram seus principais fornecedores para as suas respectivas plantas. Os fornecedores de primeira linha (ou First Tier¹¹¹) têm contratos para fornecimentos em diversas plantas e alguns deles têm envergadura financeira e de tecnologia próximas às das montadoras. No caso da Ford no extremo - o modelo organizacional, o distanciamento dos principais mercados, a escala alcança ainda baixa para atrair outros fornecedores – e nos casos mais tênues da Renault e Audi-Volks - que se instalaram em duas plantas localizadas no mesmo município e utilizam modelos menos fechados que o da Ford – ainda é difícil o desenvolvimento de fornecedores locais.

As montadoras contam com o apoio do Governo através dos seus braços educacionais, das associações de classe empresarial e de convênios com universidades, faculdades e outras instituições de ensino e capacitação. No Paraná, os mais importantes são o Cefet-PR, Senai, PUC/PR e a Universidade Federal do Paraná. Na Bahia os convênios mais representativos são com o Centro Integrado de Manufatura e Tecnologia (CIMATEC), Universidade Federal da Bahia, Senai/BA e a Universidade Salvador. As inovações normalmente são incrementais¹¹² e partem tanto dos fornecedores quanto da montadora, embora a balança sempre penda para o

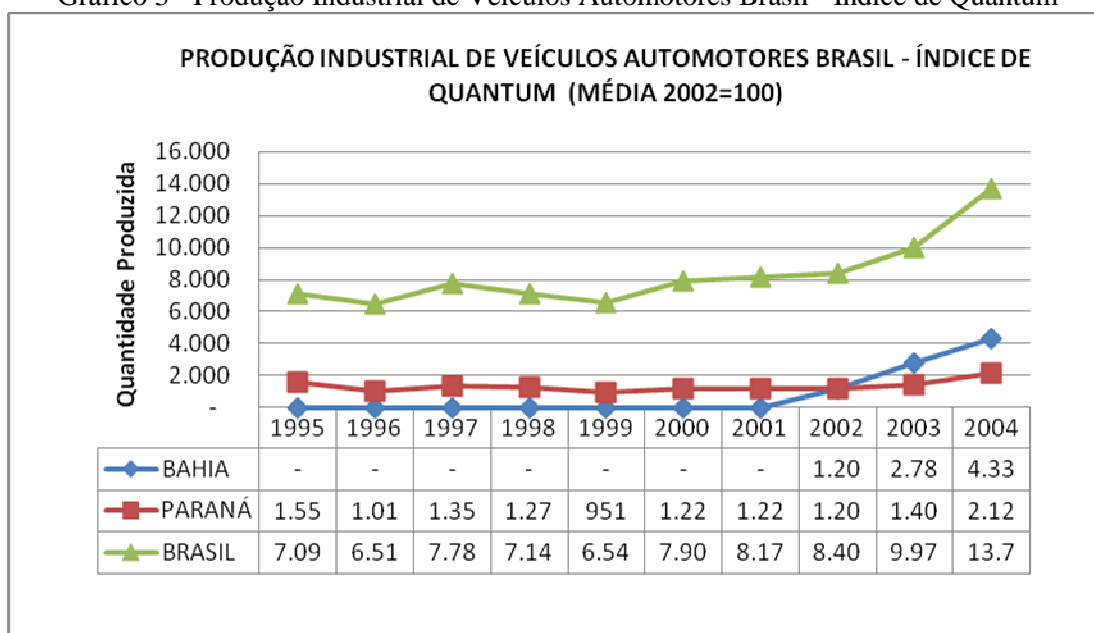
¹¹¹ “O Complexo Ford na Bahia é composto por um condomínio industrial onde está estabelecida uma hierarquia dos fornecedores da empresa e que estão classificados em 4 níveis. Essas empresas estão assim distribuídas: i) no primeiro nível (First Tier ou Fornecedores de Primeira Linha) ficam os chamados “sistemistas”, que são os responsáveis pela entrega de sistemas de peças completos às montadoras (modularização); ii) no segundo nível (Second Tier) encontram-se os produtores de peças e componentes que fornecem aos sistemistas; iii) nos terceiro e quarto níveis localizam-se os fabricantes de peças isoladas, mais simples que as demais, e os produtores de matérias-primas.” (SANTOS; SPINOLA, 2006, p. 8).

¹¹² Criação de uma melhoria em um processo já existente ou um novo processo para produzir algo que já existe.

lado da montadora. Quando existem inovações radicais¹¹³, normalmente elas partem da montadora ou são incorporadas através de projetos desenvolvidos em conjunto com outros centros de pesquisa e desenvolvimento. Aparentemente, as inovações que são mais experimentadas são de natureza organizacional. Um ponto forte é que a pesquisa e desenvolvimento na Bahia ganharam um grande reforço com a migração de um dos cinco centros de desenvolvimento para dentro do complexo Ford.

Em termos de exportações, conforme o Gráfico 3, reforçam as estimativas de que 1/3 da produção da Ford na Bahia seja destinada a este fim. Mas essa não foi uma tendência exclusiva da Bahia, foi uma tendência nacional enquanto que, para o Paraná, a tendência foi menos acentuada.

Gráfico 3 - Produção Industrial de Veículos Automotores Brasil - Índice de Quantum



Fonte: IPEADATA.

Nota: Elaboração Própria.

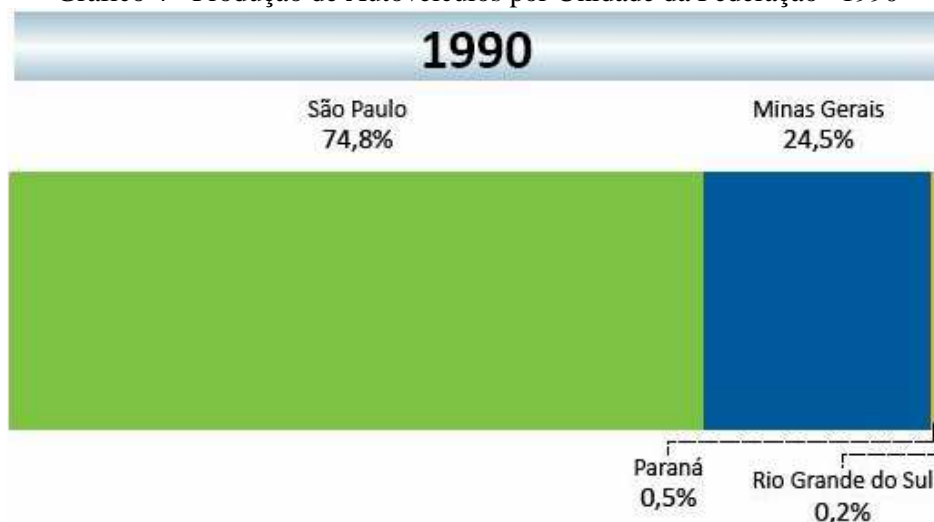
Portanto, pode-se dizer que, segundo a consolidação do referencial analisado, houve sucesso em termos de reestruturação produtiva – informação reforçada pelos Gráficos 4 e 5 (página 132 e 135, respectivamente) que apontam o aumento da presença na indústria automobilística pelo Paraná saído de uma participação de 0,5% (1990) da produção nacional para 10,9% em 2009, e a Bahia que não produzia automóveis passou a deter 6,5% de participação. Pois a tendência do Paraná de ser um Estado exclusivamente centrado em negócios agrícolas e agroindustriais se reverteu e a Bahia tende a deixar de ser unicamente centrada na indústria

¹¹³ Criação de novos produtos que tendem a substituir os anteriores.

petroquímica. Entretanto, a integração entre os dois setores na Bahia não ocorreu conforme esperado, sendo os principais impactos sentidos na metalurgia e eles foram baixos, enquanto, no Paraná, houve um impacto considerável nos setores tecnológico, siderurgia e metalurgia.

Chegando à centralidade da competitividade inter-regional, segundo os estudos acadêmicos analisados, houve, no Paraná, considerável relação intersetorial com: siderurgia, metalurgia, indústria têxtil/vestuário/couros/peles, materiais elétricos e a própria indústria automobilística. Indiretamente, são beneficiadas a indústria química, a de máquinas e de equipamentos. Já na Bahia houve uma baixa relação com: química principalmente (sendo esse o setor de maior integração), têxtil¹¹⁴, produtos alimentares; madeira e metalurgia.

Gráfico 4 - Produção de Autoveículos por Unidade da Federação –1990



Estados/States	Empresas/Companies
Rio Grande do Sul	Agrale
Paraná	Volvo
Minas Gerais	Fiat
São Paulo	Engesa, Ford, General Motors, Gurgel, Mercedes-Benz, Scania, Toyota, Volkswagen

Autoveículos produzidos / Vehicles assembled:

914.466

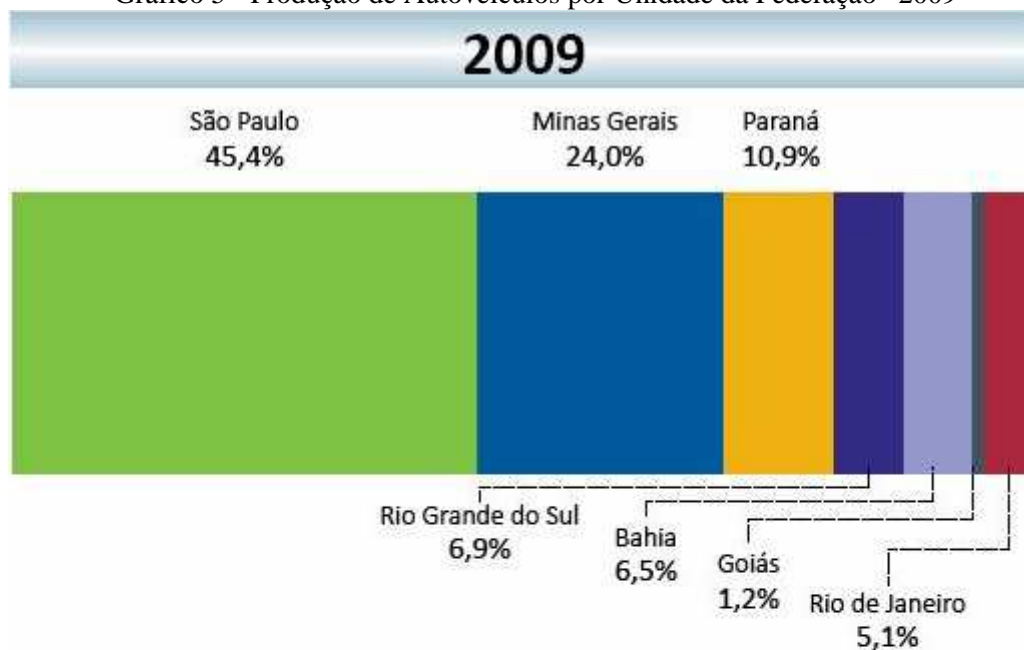
Fonte: Anfavea (2010).

Nota: Elaboração própria.

¹¹⁴ Vale salientar que o autor foi gerente administrativo da Roupas Profissionais Vest LTDA, do W Grupo, empresa baiana que fornece os uniformes para a Ford e sistemistas - inclusive para a Ford e sistemistas de São Paulo.

As referências sobre os impactos na RMS não apresentaram resultados conclusivos, sendo que no caso da RMC¹¹⁵ alguns estudos puderam ser acessados e apontaram grande impacto positivo com alteração substancial nas economias, duplicação do fluxo de cargas no aeroporto de São José dos Pinhais, o uso de infovias e portos do Estado.

Gráfico 5 - Produção de Autoveículos por Unidade da Federação –2009



Estados/States	Empresas/Companies
Rio Grande do Sul	Agrale, General Motors, International
Paraná	Nissan, Renault, Volkswagen, Volvo
Minas Gerais	Fiat, Iveco, Mercedes-Benz
São Paulo	Ford, General Motors, Honda, Mercedes-Benz, Scania, Toyota, Volkswagen
Rio de Janeiro	MAN, Peugeot Citroën
Goiás	Hyundai CAO, Mitsubishi
Bahia	Ford

Autoveículos produzidos / Vehicles assembled:

3.182.923

Fonte: Anfavea (2010).

Nota: Adaptação do autor.

¹¹⁵ Os estudos de Firkovski (2002) e Nojima (2002) são boas consultas iniciais para quem quer se aprofundar na análise dos impactos.

Quanto aos empregos no Paraná, as montadoras ficaram próximas ao esperado, nos sistemistas abaixo do esperado e outros empregos indiretos não conclusivos. As expectativas eram de 48 mil empregos e o que os textos apontam é que não chegaram à metade. Na Bahia, os empregos nas montadoras também foram próximos ao esperado; nos sistemistas, abaixo do esperado; e outros empregos indiretos divulgados não são conclusivos. As expectativas eram de 5 mil diretos e a montadora aponta para 50 mil indiretos. Ambas as empresas criaram empregos de alta qualidade, mas, normalmente, contemplam imigrantes de outros estados e países que já possuíam montadoras. Uma forte perda nesse sentido e para os investimentos e expectativas foi o encerramento das atividades da Chrysler em 2001, apontando para a dependência da existência dessas montadoras no Brasil frente às estratégias traçadas nas respectivas sedes mundiais.

As novas unidades têm se concentrado em outros Estados. Isso significa que o modelo de busca por *greenfield regions* continua, entretanto o interior de São Paulo continua a receber novas unidades. No Nordeste, recentemente, foram anunciados dois novos *sites*. Os estudos apontam para uma relativa sustentabilidade dos investimentos no Paraná, enquanto que na Bahia isso não possa ser evidenciado, mas sabe-se que as montadoras nos seus novos padrões flexíveis tornam-se consideravelmente volúveis facilitando mudança de endereço com maior facilidade. Ainda mais nos locais onde a falta de fatores locais positivos é compensada pelos incentivos. Em condições normais sequer essas montadoras teriam cogitado se instalar nessas regiões.

Resumidamente, a comparação da indústria automobilística no Paraná e na Bahia mostra, através do método comparativo, que o processo pode ser dividido em algumas etapas macro, sendo i) o primeiro, o de guerra fiscal; ii) o segundo, o de reestruturação produtiva, que ocorre simultaneamente com o terceiro; iii) aqui chamado de modelo de produção implantado juntamente com o quarto e último; iv) o de resultado em termos de competitividade inter-regional.

Por fim, a análise aponta que o processo de reestruturação produtiva resultou num razoável aumento da competitividade inter-regional no Paraná e, infelizmente na Bahia, o mesmo não ocorreu. Considera-se que na Bahia e no Paraná, o modelo fechado com “importação” de fornecedores, que são parceiros em outras unidades no Brasil e no mundo, dificulta enormemente os ganhos de competitividade esperados.

7 CONCLUSÃO

Esta dissertação, de partida, traz como contribuição: i) novas classificações dos tipos únicos dos novos arranjos produtivos; ii) as intersecções das formulações presentes nos referenciais aplicados ao Paraná e à Bahia; iii) a recentralidade de Marshall como instrumentalizador principal da análise da organização da indústria localizada; e iv) o próprio resultante da comparação entre os dois Estados, Paraná e Bahia.

Apontando para a identificação do que é unicidade dos processos individuais e, posteriormente, a discriminação da grande diversidade que alguns eventos concomitantes, e aparentemente semelhantes, por suas diferenças evidenciadas, contribuem para a ampliação da massa crítica e da necessidade de maior densidade dos futuros estudos.

Evitou-se também incorrer nas falhas sistematicamente recorrentes, em boa parte dos estudos aos quais este pesquisador teve acesso, quando os mesmos, já de partida, identificam erroneamente a estruturação física e de redes da nova indústria automobilística de produção flexível brasileira pós-RAB.

Também a escolha do Paraná, enquanto Estado para comparação com a Bahia, pareceu ser extremamente acertada a fim de analisar, com maior propriedade, os efeitos da reestruturação produtiva vivida pelos Estados e seus resultados em termos de competitividade inter-regional. A reestruturação produtiva pode vir em conjunto com a desconcentração produtiva, entretanto o que ocorreu nos dois Estados pode ser chamado de reforço à concentração produtiva. Ou seja, a aglomeração que já era intensiva se intensificou ainda mais em contrário à necessidade de interiorização do processo industrial previsto nas políticas estaduais, principalmente no caso da Bahia.

A ação do Governo Federal, facilitando os Estados que tomassem a frente do seu desenvolvimento e do aumento da sua competitividade inter-regional, facilitou o aparecimento de programas como o Paraná Mais Emprego e o DESENVOLVE (Bahia) e desencadeou a guerra entre os mesmos (convencionalmente intitulada de guerra fiscal) que visaram o aumento do dinamismo e da geração de empregos diretos e indiretos dos Estados “vencedores”.

Esses processos particulares de atração e instalação de montadoras de automóveis nos dois Estados, Paraná e Bahia, e a comparação entre eles são o produto desta dissertação respeitando o método bibliográfico e documental que selecionou as informações no

referencial utilizado. Buscou-se, como proposto, retirar as informações dos referenciais selecionados/encontrados recorrendo, em última instância, a dados secundários de bancos de dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)¹¹⁶, SEI¹¹⁷, ANFAVEA¹¹⁸ e IPARDES¹¹⁹ para complementar as informações quando aqueles não estivessem disponíveis para os cortes temporais pretendidos.

O uso do método comparativo em ciências sociais se mostrou útil e prático, entretanto bastante trabalhoso, pois foi complexo encontrar referencial compatível que tratasse dos mesmos assuntos aplicados paralelamente a cada estado proposto, enquanto corte espacial. Apesar de improvável, foi frequente encontrar tais estudos aos pares, ou até em maiores combinações, entretanto o mesmo não é possível dizer da crônica dificuldade brasileira de se dispor de dados secundários, ficando, aqui, a queixa de que muitas vezes o autor se baseou somente no que estava disponível nos referenciais (dados terciários), ainda que os períodos não fossem necessariamente coincidentes com o escolhido para esta dissertação.

Dentro das restrições de tempo, conhecimento, habilidade e ocupação, um outro fator positivo foi a análise da política e do planejamento econômico para diferenciar as reais políticas públicas, econômicas e industriais e o arremedo ineficiente que é a guerra fiscal. Os referenciais estudados são fundamentais para explicar os fenômenos da aglomeração e a sua importância para compreender as necessidades em número superiores aos escassos recursos. Pode-se dizer que a maioria desses referenciais utilizou os desenvolvimentos de Marshall como plataforma, e todos eles são úteis para explicar esses novos arranjos industriais que emergiram nas últimas décadas.

A própria teoria da competitividade inter-regional, a política industrial recente e o conceito de desconcentração estão amalgamados em toda a análise histórica e a empírica tratadas nos capítulos 4, 5 e 6. O mesmo se pode falar da história da indústria automobilística no Brasil, assim como a reestruturação recente da própria indústria automobilística e dos componentes da guerra fiscal.

¹¹⁶ Apresenta impossibilidade de consulta para acessar produção física por unidades produzidas para automóveis.

¹¹⁷ Não foram localizados no site dados a respeito da produção física de automóveis em unidades produzidas ano a ano.

¹¹⁸ Os banco de dados foram consultados através do site do IPEA em face de o banco de dados da Anfavea estar “em manutenção”.

¹¹⁹ Dificuldade de acesso dos dados diretamente do banco de dados, entretanto se conseguiu acessar em tabelas terciárias em extensão pdf no próprio site. Não foram encontrados dados da distribuição da participação dos três setores no PIB do estado.

A indústria automobilística no Paraná e na Bahia, segundo o referencial consultado e consolidado, mostra, através dos seus programas, expectativas suscitadas, desafios encontrados, modelos de integração e operação, que o processo pode ser dividido em algumas etapas maiores (conforme Quadro 2, página 138), sendo a primeira a de guerra fiscal, a segunda a de reestruturação produtiva, que ocorre simultaneamente com a terceira que é aqui chamada de modelo de produção implantado, com a quarta e última, a do resultado em termos de competitividade inter-regional.

Na fase inicial, a guerra fiscal começa com os acordos automotivos, entretanto o modelo que gerou o acirrado embate entre os estados para beneficiar montadoras que já iriam se instalar na região toma impulso com os Regimes Automotivos, o Regime Automotivo Brasileiro e o RAE. O Paraná como estado pioneiro saiu na frente sendo seguido por outros estados, inclusive a Bahia, que só logrou sucesso no quarto estágio da guerra fiscal apontado por Arbix (2002). Esses Estados se moveram pela divulgação do Paraná Mais Emprego no Paraná e pelo DESENVOLVE e PROAUTO na Bahia.

No período seguinte, o de reestruturação produtiva, que se iniciou com a implantação das montadoras, gerou no Paraná a desconcentração concentrada e na Bahia um acirramento da concentração espacial, houve sucesso em ambos os estados. Ao receber a Ford, em Camaçari, mesma cidade do polo petroquímico se reforçou a concentração espacial, já a instalação da Renault e da Audi-Volks no Paraná ao menos procuraram outra cidade ampliando a infraestrutura. Enquanto que do ponto de vista produtivo, ambas tiveram sucesso, o primeiro - rumo à redução da arriscada dependência em *commodities* -, e o outro - de um polo petroquímico em constante perda de representatividade na indústria petroquímica nacional.

O Paraná partiu para sete unidades instaladas em seu território, além de fábricas de motores e de outros componentes especiais para a indústria automobilística e a Bahia até esta data não vislumbra novas montadoras.

Quadro 2 - Comparativo da Competitividade da Indústria de Autoveículos dos Estados do Paraná e da Bahia

	ITEM	PARANÁ	BAHIA	OBSERVAÇÕES
COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL	IMPACTOS INTER-REGIONAIS NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Alto impacto: Tecnológico, Siderurgia e Metalurgia	Baixo impacto: Metalurgia e centro de desenvolvimento migrado da unidade de São Paulo.	Os estudos de insumo-produto, dedicados a Ford Bahia, não são conclusivos sobre os reais impactos e transbordamentos das montadoras. Enquanto que os realizados para o Paraná apontam os percentuais.
	RELAÇÕES INTERSETORIAIS COM A INDÚSTRIA NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Considerável relação com: Siderurgia, Metalurgia, Indústria Têxtil/Vestuário/Couros/Peles, Materiais Elétricos e Própria Indústria automobilística. Indiretamente são beneficiadas as indústrias química e a de máquinas e de equipamentos.	Baixa relação com: Química, Têxtil, Produtos alimentares; Madeira e Metalurgia.	Vale salientar que os contratos são feitos normalmente pelas montadoras junto aos sistemistas, que tendem a seguir as regras impostas.
	IMPACTOS NAS REGIÕES METROPOLITANAS NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Estudos apontam grande impacto eminentemente positivo.	Estudos não são conclusivos	Para o Paraná, principalmente os estudos de Firkowski (2002) e Nojima (2002).
	EMPREGOS NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Empregos nas montadoras próximos ao esperado, nos sistemistas abaixo do esperado e outros empregos indiretos não conclusivos. Expectativas de 48 mil empregos.	Empregos nas montadoras próximos ao esperado, nos sistemistas abaixo do esperado e outros empregos indiretos não conclusivos. Expectativas 5 mil diretos e 50 mil indiretos.	Ambas geraram empregos de alta qualidade, normalmente contemplam migrantes de outros estados e países que já possuíam montadoras.
	PERDAS NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Fechamento da Chrysler	N.A.	A dependência da existência dessas montadoras no Brasil depende da estratégia traçada na Matriz. A alegação do fechamento da Chrysler é atribuída grandemente à alteração da estratégia nos países centrais.
	NOVAS UNIDADES APÓS O ESTUDO	Não	Não	As novas unidades têm se concentrado em outros Estados. Isso significa que o modelo de busca por Greenfield Regions continua, entretanto o interior de São Paulo continua a receber novas unidades.
	SUSTENTABILIDADE NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Estudos apontam sustentabilidade	Estudos não apontam sustentabilidade	Essas análises são relativas, em face do próprio modelo das montadoras, sob o qual é relativamente de baixo custo a transferência da montadora para outras localizações. No Paraná aponta para a tendência de criação de um aglomerado.
	COMPETITIVIDADE INTER-REGIONAL	Estudos apontam aumento razoável	Estudos não apontam alteração significativa	Modelo fechado com “importação” de fornecedores que são parceiros em outras unidades no Brasil e no mundo.

	ITEM	PARANÁ	BAHIA	OBSERVAÇÕES
GUERRA FISCAL	PROGRAMAS FEDERAIS	Regime Automotivo Brasileiro	Regime Automotivo Especial	O regime automotivo especial foi o apoio dado às regiões que não possuíam fatores locacionais positivos.
	GUERRA FISCAL	Pioneiro (primeira fase de Arbix)	Retardatário (quarta fase)	
	PROGRAMAS ESTADUAIS	Paraná Mais Emprego	Desenvolve e Proauto	No Paraná, houve a reedição do programa de mesmo nome. Na Bahia, o Desenvolve consolidou os incentivos gerais e o Proauto deu o tom dos incentivos mais específicos para a indústria automotiva.
REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	SEDE NACIONAL	Curitiba (Renault) e São Paulo (Audi-Volks)	Ford (São Paulo)	
	CONCENTRAÇÃO PRODUTIVA	Desconcentração Concentrada	Aumento da Concentração	No Paraná, as indústrias instalaram-se em São José dos Pinhais, que fica fora do vetor industrial oeste e fora do CIC.
	CIDADE DAS MONTADORAS/FABRICANTES NOVOS	São José dos Pinhais	Camaçari	Camaçari já abrigava o Polo Petroquímico.
MODELO DE PRODUÇÃO	TOTAIS MONTADORAS/FABRICANTES DE AUTOVEÍCULOS	7	1	No Paraná, já existiam montadoras de ônibus e máquinas agrícolas automatizadas como tratores, por exemplo.
	MONTADORAS/FABRICANTES NOVOS	3	1	A Chrysler já encerrou suas operações.
	NOME DAS NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Renault, Chrysler e Audi-Volks	Ford	A única na Bahia possui o centro decisório em São Paulo. Ganhou um dos centros mundiais de desenvolvimento de tecnologias.
	MODELO DE PRODUÇÃO DAS NOVAS MONTADORAS/FABRICANTES	Complexo Industrial Bi-híbrido: Distrito Industrial e Complexo Industrial	Complexo Industrial Tri-híbrido: Distrito Industrial, Condomínio Industrial e Complexo Industrial.	Os nomes dados nas referências acessadas passam por distritos industriais, complexos industriais, condomínios industriais, condomínio flexível e condomínio modular.
	FORNECEDORES NOVOS MONTADORAS/FABRICANTES	51	26	Na Ford inicialmente eram 28. Apresenta alto grau de internacionalização dos fornecedores.
	TIPOS PRODUZIDOS NOVOS MONTADORAS/FABRICANTES	Automóveis	Automóveis	
	REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NOVOS MONTADORAS/FABRICANTES	Sucesso	Sucesso relativo	Ambas implantaram/Aumentaram a grande indústria produtora de bens finais.

Fonte: Elaboração própria.

Quanto ao modelo de produção, ambos foram híbridos e incorporaram grande número de empresas sistemistas e de fornecimentos diversos a seus parques produtivos que possuem

como bem final automóveis. Mas a produção de bens finais nem é certeza de sucesso já que no germe desse processo, no regime automotivo, estão as cláusulas de importação que fazem com que boa parte dos componentes possam ser facilmente importados gerando barreiras ao desenvolvimento de fornecedores locais.

E, por fim - segundo o referencial consultado -, em termos de resultados da competitividade inter-regional, no Paraná houve considerável alteração rumo à desconcentração industrial e leve desconcentração espacial, enquanto que, na Bahia, houve desconcentração industrial com acirramento da concentração espacial. No Paraná, foram tecidas relações intersetoriais mais intensas com as indústrias pré-existentes e com indústrias que foram atraídas, concomitantemente ou posteriormente, em diversas áreas. Na Bahia, o setor que mais se destacou junto à montadora Ford foi o químico, mesmo assim em valores não muito representativos.

Apesar da perda da Chrysler, no Paraná, pode-se dizer que houve relativo sucesso no que foi proposto pelas políticas do Estado, principalmente pelo ganho conjunto de todos os investimentos que chegaram junto com as montadoras e a perpetuação de sete empresas da indústria automobilística tornam significativamente mais simplificado o processo de capacitação das empresas fornecedoras e da formação e aperfeiçoamento da mão-de-obra local aumentando a escala para as instituições de ensino técnico e superior conveniadas com as montadoras.

Novas montadoras não se instalaram no Estado após as primeiras põe em dúvida até a suposta estabilidade dos empreendimentos no Paraná e torna a manutenção dos incentivos quase que automática, pois esses são ainda mais fortes no caso da Bahia e a razão de essas empresas estarem fora de São Paulo. No caso da Bahia, a saída da Ford pode representar prejuízos maiores à memória dos esforços que se empreenderam para trazê-la do que propriamente por conta dos razoáveis desdobramentos que possam ser gerados pelo encerramento das suas atividades.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Thompson Almeida; SERRA, Rodrigo Valente. **Distribuição espacial do emprego e do produto industrial na década de 90:** possibilidades atuais para a sua investigação. 2001. Disponível em: <http://desafios.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/cidadesmediabrasileiras/capitulo9_distribuicao.pdf>. Acesso em: 6 jan. 2011.
- ANFAVEA (Brasil). **Anuário da indústria automobilística brasileira.** Edição 2010. Disponível em: <<http://www.anfavea.com.br/anuario.html>>. Acesso em: 12 dez. 2010.
- ANFAVEA (Brasil). **Tabelas estatísticas.** Disponível em: <<http://www.anfavea.com.br/tabelas2004.html>>. Acesso em: 9 jan. 2011.
- ARAU, Juan Hortalá. Una guía introductoria al estudio de la teoría económica espacial. In: ISARD, Walter. **Metodos de analisis regional:** uma introduccion a la ciencia regional. Barcelona: Ariel, 1971. p. VI-XXX.
- ARBIX, Glauco Antonio; RODRÍGUEZ-POSE, Andrés. Estratégias do desperdício: a guerra entre Estados e Municípios por novos investimentos e as incertezas do desenvolvimento. In: SEMINÁRIO DE PESQUISA: POLÍTICA INDUSTRIAL NO BRASIL E A QUESTÃO DA GUERRA FISCAL. 1999. São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 1999. Mimeo.
- ARBIX, Glauco. Políticas do desperdício e assimetria entre público e privado na indústria automobilística. **Revista de Ciências Sociais**, Brasil, v. 17, n. 48, p.109-129, fev. 2002. Disponível em: <<http://redalyc.uaemex.mx/pdf/107/10704808.pdf>>. Acesso em: 11 nov. 2010.
- ARBIX, Glauco; ZILBOVICIUS, Mauro. Brasil contra Brasil: a guerra sem fim. **Estado de S. Paulo**, São Paulo, 26 abr. 1999a. Economia, Seção Opinião, p. 2-2.
- ARBIX, Glauco; ZILBOVICIUS, Mauro. Prejuízos públicos e benefícios privados. **Estado de S. Paulo**, São Paulo, 09 ago. 1999b. Economia, Seção Opinião, p. 2-2.
- ARBIX, Glauco; NEGRI, João Alberto de. A inovação no centro da agenda do desenvolvimento. In: GIAMBIAGI, Fabio; BARROS, Octavio de. **Brasil pós-crise:** agenda para a próxima década. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. Cap. 19, p. 325-344.
- ARRIGHI, Giovanni. **A ilusão do desenvolvimento.** São Paulo: Vozes, 1997.
- AZZONI, Carlos. **Indústria e reversão de polarização no Brasil:** o caso do estado de São Paulo. 1985. Tese (Livre-docência em Economia) - Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1985.
- BAPTISTA, Margarida Afonso Costa. **A abordagem neo-schumpeteriana:** desdobramentos e implicações para a política industrial. Campinas: Unicamp, 1997.
- BITTENCOURT, Jackson Teixeira. Perfil produtivo e economia espacial da região metropolitana de Curitiba: uma leitura a partir do desenvolvimento regional e das mudanças no padrão de produção. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, v. 105, n. jul./dez., p.101-123, 2003.

BOTELHO, Adriano. Reestruturação produtiva e produção do espaço: o caso da indústria automobilística instalada no Brasil. **Revista do Departamento de Geografia**, São Paulo, v. 15, p.55-64, 2002. Disponível em: <http://www.geografia.fflch.usp.br/publicacoes/RDG/RDG_15/55-64.pdf>. Acesso em: 13 nov. 2010.

BRITO, Paulo. **Economia brasileira: planos econômicos e políticas econômicas básicas**. São Paulo: Atlas, 2004.

CALANDRO, Maria Lucrecia. Crise e reestruturação da indústria automobilística internacional: algumas considerações. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística (FEE), v. 19, n. 3, p.162-165, 1991. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/viewArticle/507>>. Acesso em: 14 nov. 2010.

CAMAROTTO, Murilo; OLMOS, Marli. **Chrysler produzirá carros no Brasil com fábrica em PE**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/chrysler-produzira-carros-no-brasil-com-fabrica-em-pe/50549/>>. Acesso em: 26 dez. 2010.

CAMPOS, Antonio Carlos de; CALLEFI, Patrícia; SOUZA, João Batista da Luz de. A teoria de desenvolvimento endógeno como forma de. **Acta Sci. Human Soc. Sci.**, Maringá, v. 27, n. 2, p.163-170, 2005.

CANO, Wilson. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil 1930-1970**. 3. ed. São Paulo: UNESP, 2007.

CANO, Wilson; SILVA, Ana Lúcia Gonçalves da. Política industrial do Governo Lula. **Texto Para Discussão: IE/UNICAMP**, Campinas, v. 181, n. , p.1-27, jul. 2010. ISSN 0103-9466. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/textosdiscussao/texto181.pdf>>. Acesso em: 13 nov. 2010.

CARDOSO, Adalberto; COVARRUBIAS, Alex (Org.). **A indústria automobilística nas Américas: a reconfiguração estratégica e social dos atores produtivos**. Belo Horizonte: UFMG, 2006.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica**. 8. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.

CARDOSO, Fernando Henrique. Um mundo surpreendente. In: GIAMBIAGI, Fabio; BARROS, Octavio de. **Brasil globalizado: o Brasil em um mundo surpreendente**. Rio de Janeiro: Campus, 2008. Cap. 1, p. 3-62.

CAVALCANTE, Luiz R. M. T.. **Produção teórica em economia regional: uma proposta de sistematização**. Disponível em: <http://www.desenbahia.ba.gov.br/recursos/news/video/%7B565C64BC-D712-4B52-85B3-561ED7399A10%7D_Producao_Teorica_.pdf>. Acesso em: 10 maio 2009.

CERQUEIRA, Daniela Franco. **A nova indústria incentivada da Bahia: o caso da FORD Camaçari**. 201- Disponível em: <www.sep.org.br/artigo/1315_4dff70bb92ad413e3ab512d5e80b76cf.pdf>. Acesso em: 12 nov. 2010.

COSTA, Rodrigo Morem da. **Estratégias competitivas e desempenho econômico: o caso da indústria automobilística brasileira de 1986 a 2007.** 2008. 185 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós-graduação em Economia, Departamento de Economia, UFRG, Porto Alegre, 2008. Disponível em:

<<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/15631/000684054.pdf?sequence=1>>

Acesso em: 12 nov. 2010.

COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos (Org.). **Estudo da competitividade da indústria brasileira.** 3. ed. Campinas: Papyrus, 1996.

DOMINGOS DA SILVA, João Carlos et al. Estimativas dos efeitos da implantação do Complexo Ford Nordeste sobre a estrutura industrial da Bahia: uma abordagem insumo-produto. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPEC, 32., 2004, João Pessoa. **Anais...** João Pessoa: Anpec, 2004. Disponível em:

<<http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A128.pdf>>. Acesso em: 12 nov. 2010.

FAORO, Raymundo. **Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro.** 4. ed. Rio de Janeiro: Globo, 1958.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo Aurélio século XXI: o dicionário da língua portuguesa.** 3 ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

FERREIRA, Carlos Maurício de C.. Espaço, regiões e economia regional. In: HADDAD, Paulo Roberto. **Economia regional: teoria e métodos de análise.** Fortaleza: BNB/ETENE, 1989.

FIRKOWSKI, Olga Lúcia Castreghini de Freitas. A nova lógica de localização industrial no aglomerado metropolitano de Curitiba. **Revista Paranaense de Desenvolvimento Regional,** Curitiba, v. 103, p.79-103, 2002.

FIRKOWSKI, Olga Lúcia Castreghini de Freitas. **Considerações sobre as escalas espaciais de análise da indústria no Brasil.** 2005. Disponível em:

<<http://www.anpege.org.br/revista/ojs-2.2.2/index.php/anpege08/article/viewFile/82/42>>.

Acesso em: 11 mar. 2011.

FUJITA, Masahisa; KRUGMAN, Paul; VENABLES, Antony. **Economia espacial: urbanização, prosperidade econômica e desenvolvimento humano no mundo.** São Paulo: Futura, 2002. 391 p.

GARCIA, Júnior Ruiz; DALLA COSTA, Armando João. Sistemas produtivos locais: uma revisão da literatura. In: SEMINÁRIO DE GESTÃO DE NEGÓCIOS DA FAE CENTRO UNIVERSITÁRIO, 2., 2005. **Anais...** 2005. Disponível em:

<http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/IIseminario/iniciacaoCient%C3%ADfica/iniciacao_09.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2010.

GOOGLE. **Planta da Renault São José dos Pinhais – PR.** Disponível em:

<<http://maps.google.com.br/>>. Acesso em: 12 mar. 2011.

GUEDES, Paulo. **O Ford baiano: o que é que a Bahia tem?** Resposta: ACM. 1999.

Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/0693/noticias/o-ford-baiano-m0048566>>. Acesso em: 26 dez. 2010.

GUERRA, Oswaldo Ferreira. A indústria baiana no século XXI: desafios e oportunidades. **Cadernos de Análise Regional,** Salvador, ano IV, v. 4, n. 4, p.11-27, maio 2001.

GUERRA, Oswaldo Ferreira; MERCÊS, Raimundo. MPE's no arranjo produtivo da Ford Nordeste/BA. Florianópolis: Neitec, 2004. Disponível em: <http://www.neitec.ufsc.br/cd_relatorio/arranjos_produtivos_locais/Artigo_Oswaldo_e_Raimundo-MPEs_no_arranjo_da_Ford.pdf>. Acesso em: 1 jan. 2011.

HEIDRICH, Álvaro Luiz. Região e regionalismo: observações acerca dos vínculos entre a sociedade e o território em escala regional. **Boletim gaúcho de Geografia**, Porto Alegre, v. 25, p.63-75, 1999.

HEILBRONER, R. **A história do pensamento econômico**. 6.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

HIRSCHMAN, Albert O.. **The strategy of economic development**. Yale University Press, 1965. Disponível em: <[http://books.google.com.br/books?id=LlvD47cU-qAC&pg=PA86&dq=HIRSCHMAN,+Albert+O.+\(1958\).+The+strategy+of+economic+development.+Yale+University&hl=pt-BR&ei=ZAZzTbb2MoT58Ab-v-30Dg&sa=X&oi=book_result&ct=book-thumbnail&resnum=3&ved=0CDUQ6wEwAg#v=onepage&q=HIRSCHMAN%20Albert%20O.%20\(1958\).%20The%20strategy%20of%20economic%20development.%20Yale%20University&f=false](http://books.google.com.br/books?id=LlvD47cU-qAC&pg=PA86&dq=HIRSCHMAN,+Albert+O.+(1958).+The+strategy+of+economic+development.+Yale+University&hl=pt-BR&ei=ZAZzTbb2MoT58Ab-v-30Dg&sa=X&oi=book_result&ct=book-thumbnail&resnum=3&ved=0CDUQ6wEwAg#v=onepage&q=HIRSCHMAN%20Albert%20O.%20(1958).%20The%20strategy%20of%20economic%20development.%20Yale%20University&f=false)>. Acesso em: 3 fev. 2011.

IANNI, Octavio. **Estado e planejamento econômico no Brasil**. 5. ed. Rio de Janeiro: UFRJ, 2009.

IPARDES. Unidades de autoveículos produzidos no Paraná. **Análise Conjuntural**, Curitiba, v. 26, p. 34, 2004.

IPARDES. **Mapa do Paraná**. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/pdf/mapas/base_fisica/mesorregioes_geograficas_base_2010.pdf>. Acesso em: 13 fev. 2011.

IPARDES. **Sobre o Paraná**. Disponível em: <<http://www.ipardes.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=86>>. Acesso em: 2 fev. 2011.

ISARD, Walter. **Metodos de analisis regional**: uma introduccion a la ciencia regional. Barcelona: Ariel, 1971.

KON, Anita. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1999. 212 p.

LINS, Hoyêdo Nunes; ALVES, Pedro Assumpção. A indústria automobilística e o Brasil: Uma abordagem na ótica das cadeias mercantis globais. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 10., 2005, Campinas. **Anais...** Capinas: Sociedade de Economia Política, 2005. Disponível em: <<http://www.sep.org.br/artigo/xcongresso100.pdf>>. Acesso em: 14 nov. 2010.

LOPES, Antonio Simões. O espaço econômico. In: APDR. **Compêndio de economia regional**. 2. ed. Lisboa: APDR, 2005. p. 35-59.

LOURENÇO, Gilmar Mendes. Economia paranaense: restrições conjunturais e avanços estruturais. **FAE**, Curitiba, v. 2, n. 3, set./dez. p.1-8, 1999.

LOURENÇO, Gilmar Mendes. Economia paranaense: restrições competitividade, conjuntura e desafios. **Análise Conjuntural**, Curitiba, v. 24, n. 3-4, p.1-8, mar./abr. 2002.

LOURENÇO, Gilmar Mendes. Economia paranaense: competitividade, conjuntura e desafios. **FAE**, Curitiba, v. 24, p.3-4, mar./abr. 2002. Disponível em: <www.ipardes.gov.br/biblioteca/docs/bol_24_2a.pdf>. Acesso em: 11 dez. 2010.

LUNARDI, Maria Elizabeth. Tecnópoles, polos e parques tecnológicos. In: LUNARDI, Maria Elizabeth. **Parques tecnológicos estratégias de localização em Porto Alegre, Florianópolis e Curitiba**. Curitiba: do Autor, 1997. p. 11-23.

MAHAR, D. J.. Federalismo fiscal no Brasil: a experiência histórica. In: REZENDE, Fernando. **Política fiscal e programação econômica dos gastos do governo**. Rio de Janeiro: IPEA, 1976. p. 241-280.

MANTEGA, Guido. **A economia política brasileira**. São Paulo: Pólis-Vozes, 1987.

MARKUSEN, Ann. Região e regionalismo: um enfoque marxista. **Espaço & Debates**, São Paulo, n. 2, p.61-99, 1981.

MARKUSEN, Ann. Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante uma tipologia de distritos industriais. Belo Horizonte: **Nova Economia**, v. 5, n. 2, p. 9- 44, dez. 1995.

MARQUES, Helena. A nova geografia econômica na perspectiva de Krugman. In: COSTA, José Silva. **Compêndio de economia regional**. Coimbra: APDR, 2005.

MARSHALL, Alfred. **Principios de economía**. Madrid: Editorial Síntesis, 2005.

MARTIN, Scott B.; VEIGA, João Paulo C.. Globalização dos mercados, localização produtiva e relações interfirmas: o caso das montadoras alemãs nos EUA nos anos 1990. In: NABUCO, Maria Regina; NEVES, Magda de Almeida; CARVALHO NETO, Antonio Moreira de (Org.). **Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002. p. 17-45.

MENEZES, Vladson. Evolução e alternativas de inserção industrial: uma proposta para a Bahia. **Cadernos de Análise Regional**, Salvador, ano IV, v. 4, n. 4, p.43-69, maio 2001.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO. **Indústria Automobilística**. [Portal institucional do MDIC]. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=327>>. Acesso em: 6 jan. 2011.

MORETTO, Antonio Carlos; GUILHOTO, Joaquim J. M.. Relações Intersetoriais e Inter-regionais nas Regiões-Polo Paranaenses em 1995. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 101, p.71-92, jul./dez. 2011.

MOTIM; Benilde M. Lenzi; FIRKOWSKI, Olga L. C. Freitas; ARAÚJO, Silvia Maria P. de. Indústria automobilística no Paraná: implicações sobre o emprego e as relações de trabalho. In: NABUCO, Maria Regina; NEVES, Magda de Almeida; CARVALHO NETO, Antonio Moreira de (Org.). **Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002. p. 367-395.

MYRDAL, Gunnar. **Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas**. Rio de Janeiro: ISEB, 1960. 210 p.

NABUCO, Maria Regina; NEVES, Magda de Almeida; CARVALHO NETO, Antonio Moreira de (Org.). **Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002..

NABUCO, Maria Regina; CARVALHO NETO, Antonio Moreira de. Introdução. In: NABUCO, Maria Regina; NEVES, Magda de Almeida; CARVALHO NETO, Antonio Moreira de (Org.). **Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002. p. 9-14.

NABUCO, Maria Regina; MENDONÇA, Marcelo Pereira de. Estratégias de localização do setor automobilístico no Brasil: o caso da Mercedes Benz. In: NABUCO, Maria Regina; NEVES, Magda de Almeida; CARVALHO NETO, Antonio Moreira de (Org.). **Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002. p. 47-82.

NOJIMA, Daniel. Crescimento e reestruturação industrial no Paraná: 1985/2000. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 103, p.23-43, jul./dez. 2002.

OLIVEIRA, Vladimir Luís de. Estado, empresariado regional e o setor automotivo no Paraná. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 105, p.125-140, jul./dez. 2003.

OLMOS, Marli. Fiat anuncia hoje nova fábrica em PE. **Jornal Valor Econômico**, São Paulo, p. B7. 14 dez. 2010.

PAELINCK, Jean. A teoria do desenvolvimento regional polarizado. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: CEDEPLAR/CETREDE/MINTER, 1977. p. 157-193.

PEDRÃO, Fernando Cardoso. **Breve curso de desenvolvimento econômico**. [mensagem pessoal] Mensagem recebida por: <André Luiz Cardoso Coelho> em: 12 mar. 2004. Arquivo digitado a partir do original: PEDRÃO, Fernando Cardoso. **Breve curso de desenvolvimento econômico**. Salvador: UFBA, 1958.

PEDRÃO, Fernando Cardoso. A competitividade da indústria do Nordeste. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 15, n. 13, p.511-533, jul/set., 1984.

PEDRÃO, Fernando Cardoso. Planejamento socialmente necessário. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 2, n. 12, p.23-36, set. 2002.

PEDRÃO, Fernando Cardoso. **O marginalismo tardio e a economia aplicada**. [mensagem pessoal] Mensagem recebida por: <André Luiz Cardoso Coelho> em: 10 dez. 2009.

PEREIRA, Sávio Rafael. A evolução do complexo soja e a questão da transgenia. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, n. 2, ano XIII, p.26-32, abr./maio./jun. 2004.

PESSOTI, Bruno Casseb; PESSOTI, Gustavo Casseb. Política industrial ou isenção fiscal? Uma análise da atração de investimentos industriais para a Bahia no período 1991-2006. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, n. 18, Ano X, p.35-48, dez. 2008.

PESSOTI, Gustavo Casseb; SAMPAIO, Marcos Guedes Vaz. Século XXI e atração de investimentos industriais na Bahia: uma tentativa de interiorização e diversificação industrial. **Revista Desenhahia**, Salvador, n. 10, p.55-71, mar. 2010.

PINHEIRO, Ivan Antonio; MOTTA, Paulo Cesar Delayti. **O regime automotivo brasileiro (RAB) como instrumento de modernização tecnológica do parque industrial nacional:**

uma análise crítica. 2001. Disponível em:
<www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2001_TR81_0042.pdf>. Acesso em: 25 dez. 2010.
ENEGEP.

PORTER, Michael E.. Aglomerados e competição: novas agendas para empresas, governos e instituições. In: PORTER, M. E.. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999. Cap. 7, p. 210-303.

PREFEITURA MUNICIPAL DE ARAUCÁRIA. **Região Metropolitana de Curitiba: RMC**. Disponível em: <<http://www.araucaria.pr.gov.br/index.php?a=acessos.php/>>. Acesso em: 6 jan. 2011.

RENAULT. **São José dos Pinhais**. Disponível em:
<<http://www.renault.com.br/master.aspx?column=2&idSecao=149>>. Acesso em: 26 dez. 2010.

REZENDE, Fernando. **Política fiscal e programação econômica dos gastos do governo**. Rio de Janeiro: IPEA, 1976.

RIBEIRO, Luiz Carlos de Santana et al.. Economia baiana em 2005 sob a ótica das relações intersetoriais: uma abordagem insumo-produto. **Revista Desenhahia**, Salvador, n. 12, p.41-66, mar. 2010.

RODRÍGUEZ, Octávio. **O estruturalismo latino-americano**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009. 698 p.

SACHS, Jeffrey; LARRAIN, Felipe. **Macroeconomia: em uma economia global**. São Paulo: Makron Books, 2000.

SANDRONI, Paulo. **Dicionário de economia do século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2005.

SANTOS, Denílson Lima; SPINOLA, Noelio Dantaslé. **Projeto Ford Amazon: uma análise dos impactos na economia baiana**. Disponível em:
<<http://www.revistas.unifacs.br/index.php/sepa/article/viewPDFInterstitial/35/29>>. Acesso em: 10 dez. 2006.

SANTOS, Milton. **Metamorfose do espaço habitado**. São Paulo: Hucitec, 1996.

SCHNEIDER, Sérgio; SCHMITT, Cláudia Job. O uso do método comparativo nas ciências sociais. **Cadernos de Sociologia**, Porto Alegre, v. 9, p.49-87, 14 abr. 2009. Disponível em:
<<http://www6.ufrgs.br/pgdr/arquivos/373.pdf>> Acesso em: 12 jan. 2011.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SEDUR. SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO URBANO DA BAHIA. **Municípios**. Disponível em: <http://www.sedur.ba.gov.br/hotsite_folder_rms/municipios.htm>. Acesso em: 16 fev. 2011.

SEGENBERGER; Werner; PIKE, Frank. Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. In: COCCO, Giuseppe; URANI, André; GALVÃO, Alexander P. (Org.). **Empresários e empresas nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 101-146. (Coleção espaços do desenvolvimento).

SEI. **Mapas banco de dados.** Disponível em:

<http://www.sei.ba.gov.br/site/geoambientais/mapas/pdf/mapa_divpoladm_ba2000.pdf. Acesso em: 16 fev. 2011.

SEI. **Tabelas do banco de dados.** Disponível em:

<http://www.sei.ba.gov.br/side/frame_tabela.wsp?tmp.volta=sg54&tmp.tabela=t284>. Acesso em: 16 fev. 2011.

SEI. **Valor adicionado por grandes setores: PIB com retropolação.** Disponível em:

<http://www.sei.ba.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=522&Itemid=282>. Acesso em: 16 fev. 2011.

SESSO FILHO, Umberto Antonio et. al.. Indústria automobilística no Paraná: impactos na produção local e no restante do Brasil. **Revista Paranaense de Desenvolvimento Regional**, Curitiba, n. 106, p.89-112, jan./jun., 2004.

SILVA, Ana Lucia Gonçalves da. **Concorrência sob condições oligopolísticas:** contribuições das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados. Campinas: UNICAMP, 2004. 251 p.

SILVA, Fabio Veloso Vicente da. **Análise das estratégias competitivas na indústria automobilística.** 124 f. 2007. Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, 2007.

SILVA, Maurício. **O novo acordo ortográfico da língua portuguesa:** o que muda, o que não muda. São Paulo: Contexto, 2008.

SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento econômico.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SPINOLA, Noelio Dantaslé. A implantação de distritos industriais como política de fomento ao desenvolvimento regional: o caso da Bahia. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, ano III, n. 4, p.28-48, jul. 2001.

SPINOLA, Noelio Dantaslé. **A trilha perdida:** caminhos e descaminhos do desenvolvimento baiano no século XX. Salvador: Unifacs, 2009.

SPÍNOLA, Vera. **Impacto da demanda do complexo industrial Ford Nordeste sobre a indústria de transformação de plásticos na Bahia:** uma abordagem de economia industrial e regional. 2009. 200 f. Tese (Doutorado) - Curso de Pós-graduação em Administração, UFBA, Salvador, 2009.

SPÍNOLA, Vera. **Trajatória da indústria na Bahia:** (des)encontro entre as cadeias petroquímica e automotiva. Salvador: FIEB, 2010.

SUZIGAN, Wilson. **Indústria brasileira:** origem e desenvolvimento. São Paulo: Hucitec, 2000.

VIANNA, Sérgio Besserman; VEIGA, José Eli da; ABRANCHES, Sérgio. A sustentabilidade do Brasil. In: GIAMBIAGI, Fabio; BARROS, Octavio de. (Org.). **Brasil pós-crise:** agenda para a próxima década. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. p. 305-323.

VOLKSWAGEM. **Volkswagem.** Disponível em:

<<http://www.vw.com.br/universite/conteudo/areas/fabricas.htm>>. Acesso em: 26 dez. 2010.

WIKIPEDIA. **Bahia**. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Bahia>>. Acesso em: 26 dez. 2010.

WIKIPEDIA. **Paraná**. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Paran%C3%A1>>. Acesso em: 26 dez. 2010.

ZAWISLAK, Paulo Antônio; MELO, Aurélia Adriana de. A indústria automotiva no Rio Grande do Sul: impactos recentes e alternativas de desenvolvimento. In: NABUCO, Maria Regina; NEVES, Magda de Almeida; CARVALHO NETO, Antonio Moreira de (Org.). **Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002. p. 105-138.

APÊNDICE A - Tabela 6 - Produção de Automóveis no Brasil- 1957- 2009

Tabela 6 - Produção de Automóveis no Brasil- 1957- 2009

Produção de Automóveis		Continuação da Produção de	
Data	Brasil (um)	Data	Automóveis Brasil (um)
1957	1.166	1984	679.386
1958	3.831	1985	759.111
1959	14.495	1986	815.152
1960	42.619	1987	683.380
1961	60.205	1988	782.411
1962	83.876	1989	730.992
1963	94.764	1990	663.084
1964	104.710	1991	705.303
1965	113.772	1992	815.959
1966	128.821	1993	1.100.278
1967	139.260	1994	1.248.773
1968	165.045	1995	1.297.467
1969	244.379	1996	1.458.576
1970	306.915	1997	1.677.858
1971	399.863	1998	1.254.016
1972	471.055	1999	1.109.509
1973	564.002	2000	1.361.721
1974	691.310	2001	1.501.586
1975	712.526	2002	1.520.285
1976	765.291	2003	1.505.139
1977	732.360	2004	1.862.780
1978	871.170	2005	2.011.817
1979	912.018	2006	2.092.003
1980	933.152	2007	2.388.402
1981	585.834	2008	2.567.324
1982	672.589	2009	2.577.739
1983	748.371		

Fonte: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira ou Carta Mensal (Anfavea).

Unidade: Unidade

Nota: Produção de automóveis: quantidade 1957- 2009; Refere-se apenas a carros de passeio / passageiros e de uso misto, não englobando veículos comerciais leves (caminhonetes de uso misto, utilitários e caminhonetes de carga) nem veículos comerciais pesados (caminhões e ônibus); Atualizado em: 11/03/2011; Comentário: Capítulo 2: Autoveículos - produção, vendas internas e exportações

**APÊNDICE B - Tabela 7 - Índice de Quantum da Produção de Veículos Automotores
Brasil, Paraná e Bahia 1995/2004**

Tabela 7 - Índice de Quantum da Produção de Veículos Automotores Brasil, Paraná e Bahia 1995/2004

PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE VEÍCULOS AUTOMOTORES - ÍNDICE DE QUANTUM (MÉDIA 2002 = 100)											
	ESTADOS/ANOS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
QTDE	BAHIA	-	-	-	-	-	-	-	1.200	2.780	4.337
	PARANÁ	1.554	1.018	1.354	1.277	951	1.221	1.222	1.200	1.408	2.121
	BRASIL	7.093	6.517	7.783	7.146	6.546	7.906	8.177	8.400	9.972	13.721
%	BAHIA	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	14%	28%	32%
	PARANÁ	22%	16%	17%	18%	15%	15%	15%	14%	14%	15%
	BRASIL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: IPEADATA.

Nota: Elaboração própria

Nota: Estes índices se destinam a desagregar os valores exportados e importados pelo Brasil em dois componentes: preços e quantidades. O que se faz é calcular um índice de preços para os produtos exportados pelo país, da mesma forma como se calculam índices de preços domésticos. A diferença é que os índices de preços de exportação levam em conta os preços médios em dólares dos produtos. De posse dos índices de preços, os índices de quantum são obtidos implicitamente, por meio do deflacionamento dos valores exportados pelas variações de preços.