

CONDICIONANTES DA IMPLANTAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA¹

Implantation conditions of automobile industry in the metropolitan agglomerate of Curitiba

Fernando Raphael Ferro de LIMA²

RESUMO

A reestruturação espacial da indústria nos anos 1990 levou, com o Novo Regime Automotriz, a um processo de implantação de montadoras de automóveis em distintas regiões no Brasil. Como resultado, Curitiba passou a se destacar como um importante local de produção e exportação de automóveis. No presente artigo são discutidos os condicionantes da implantação desta indústria e as vantagens apresentadas pela indústria de Curitiba face à Porto Alegre e Juiz de Fora, principais destinos dos investimentos do período.

Palavras-chave:

Indústria automobilística; Curitiba; vantagem competitiva.

ABSTRACT

The spatial restructuration of industry in the 1990's has taken, concurrently with the New Automotive Regime, to a implantation process of automotive plants on different regions in Brazil. Outcome, Curitiba outstands as an important place of manufacturing and exportation of vehicles. This article discusses the reasons to the implantation of those industries and the advantages of Curitiba face to Porto Alegre and Juiz de Fora, the most important investments destination in this decade.

Key-words:

Automotive industry; Curitiba; competitive advantage.

¹ Este artigo constitui um resumo da dissertação de Mestrado, de mesmo título, defendida na Universidade Federal do Paraná, em 31 de março de 2006.

² Geógrafo e Mestre em Geografia pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), pesquisador do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (Ipdar).

INTRODUÇÃO

Nos anos 1990, a indústria automobilística brasileira passou por uma profunda reestruturação produtiva e espacial, que teve na expansão da indústria paranaense um de seus efeitos mais visíveis. Com efeito, é somente na segunda metade dessa década que a economia do estado superou seu perfil predominantemente agroindustrial, conformando um segmento importante da indústria de bens duráveis de consumo, a indústria automobilística.

Nesse contexto, a pesquisa proposta consiste num estudo sobre os condicionantes da recente instalação de montadoras de veículos na Região Metropolitana de Curitiba (RMC) a fim de fazer uma avaliação da importância relativa dos vários fatores que vêm sendo citados na bibliografia especializada como explicativos da nova geografia desse setor.

A partir de meados dos anos 1960, inicia-se um esforço de estruturação do arcabouço institucional de planejamento territorial e de investimentos em infraestrutura visando preparar o estado para um efetivo surto de industrialização, como se verifica na criação, em 1965, do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba (IPPUC) – que teve papel significativo nas políticas de atração de investimentos industriais do governo do estado – e da Cidade Industrial de Curitiba (CIC), em 1973.

Configurou-se assim o projeto de instalação de um distrito industrial inserido no planejamento urbano do município e cuja realização tornava necessária uma ação coordenada dos governos estadual e municipal para a desapropriação de uma extensa área e para oferecer uma série de incentivos, a saber (FIRKOWSKI, 1997, p. 124):

- a) isenção do IPTU por um período de até 10 anos;
- b) isenção do ISS por até 10 anos;
- c) venda ou concessão real de uso de bens imóveis;
- d) assessoria na elaboração dos estudos de viabilidade e dos projetos de engenharia, economia e finanças;
- e) participação acionária de até 30% do capital nominal da sociedade.

O resultado dessa política foi a instalação de uma série de investimentos de empresas multinacionais na área da CIC, com destaque para as novas fábricas da Volvo, New Holland, Philip Morris, Robert Bosch, Furukawa e Bernard Krone. Fora da área da CIC, o investimento de maior importância foi a instalação de uma refinaria de petróleo no município de Araucária, parte

da estratégia de desconcentração industrial implementada pela União no âmbito do II PND.

Nesse sentido, o Paraná se insere de forma mais efetiva na matriz industrial brasileira, e, conseqüentemente, no processo de desconcentração industrial iniciado em 1970, na medida em que recebe um conjunto de investimentos de indústrias de bens de capital e de consumo durável, os quais não apenas alteraram o perfil produtivo do município como também possibilitaram a constituição, no estado, de uma estrutura industrial não relacionada à agricultura.

Apesar desse surto industrial, é fato que o desempenho econômico paranaense continuou dependendo principalmente da agropecuária e de seus desdobramentos agroindustriais. Essa situação só veio a se alterar em meados dos anos 1990, quando a combinação de estabilidade econômica, recuperação do poder de compra dos salários e reativação do crédito ao consumidor criou condições para que o país voltasse a receber grandes volumes de investimento direto estrangeiro no setor de bens duráveis de consumo, o que permitiu a retomada do processo de desconcentração dessa indústria em âmbito nacional (DINIZ FILHO, 2000).

A localização da terceira geração de plantas da indústria automobilística privilegiou o interior do estado de São Paulo, o sul dos estados do Rio de Janeiro e de Minas Gerais, o Rio Grande do Sul e a Região Metropolitana de Curitiba. A expansão recente da automobilística nesta última região, onde se instalaram empresas como a Renault, Audi/Volkswagen, Chrysler e Tritec, entre outras, marcou o momento em que a economia do estado deixou de estar assentada fundamentalmente na agropecuária e seus encadeamentos agroindustriais, consolidando um segmento importante da indústria de bens duráveis (FIRKOWSKI, 1997: 120 e 1998).

TEORIZAÇÕES ACERCA DOS CONDICIONANTES DA INDÚSTRIA

A passagem de um grande paradigma industrial, o fordismo/taylorismo para outro, a acumulação flexível, ao longo das décadas de 1970 e 1980, estaria ditando as novas regras para a distribuição das indústrias no plano internacional, dando espaço à nova configuração da divisão internacional do trabalho. Dentro desse paradigma de análise, encontramos os trabalhos de Chesnais (1996), Storper (1990), Harvey (1993), Soja (1993), Castells (2000), Lipietz (1988), entre outros.

Segundo Harvey (1993), o quinquênio 1968-1973 marca um período conturbado, que levaria o capitalismo

a uma mudança paradigmática de um modelo fordista-keynesiano a um modelo de acumulação flexível.³

O controle macroeconômico por meio da institucionalização de algum *sistema regulatório*, como o fordismo-keynesianismo fez, ou ainda a absorção da superacumulação por intermédio do deslocamento temporal e escalar, o que pode ser observado nas transferências de fábricas e capital para novas regiões (HARVEY, 1993), são os meios pelos quais pode-se detectar a existência de um novo paradigma de acumulação.

Para Lipietz (1988), a teoria da regulação tem o intuito de fornecer uma resposta menos dogmática para o problema da divisão do trabalho e das crises periódicas do capitalismo no período pós-Segunda Guerra Mundial. Além disso, busca explicar as novas questões relativas à industrialização de países periféricos e as razões pelas quais a crise final do capitalismo nunca chegou.

Alguns autores tratam de uma mudança paradigmática do capitalismo. Esses autores baseiam-se nas explicações já comentadas dos regulacionistas de que o capitalismo passa por crises periódicas de superprodução que são causadas pela passagem de um modo de regulação ao outro. O modelo regulatório que estaríamos vivendo nos dias de hoje é chamado modelo japonês ou toyotismo⁴. Esse processo traz algumas repercussões no mundo do trabalho, como desregulamentação dos direitos trabalhistas, aumento da fragmentação no interior da classe trabalhadora, precarização e terceirização da força humana que trabalha, e destruição do sindicalismo de classe.

A alguns autores, como Piore e Sabel (1984), é imputada a responsabilidade por uma “nova ortodoxia” no que diz respeito à interpretação sobre o alcance dessas mudanças no capitalismo global. Segundo eles, tratar-se-ia de uma mudança estrutural no capitalismo que traria vantagens às pequenas e médias empresas capazes de produzir linhas de produtos diversificadas para públicos específicos, enquanto a produção em massa das grandes empresas, devido à sua incapacidade de flexibilização, tenderia necessariamente a encontrar dificuldades. Essa opinião é contra-argumentada por Amin e Robins (1994), por demonstrar um otimismo em relação a esta nova fase do capitalismo que não é constatado empiricamente. Amin e Robins (1994) vão contra essa visão apontando dados empíricos que desmentem uma queda de importância dos grandes grupos

oligopolistas e põem em xeque a capacidade das pequenas e médias empresas em suplantarem os grandes grupos globais, já que experiências de sucesso nessa categoria de empresas estão quase todas restritas ao estudo da terceira Itália ou do vale do Silício.

Pode-se, de acordo com esses autores, concluir que está em curso no mundo um processo caracterizado por uma mudança paradigmática do capitalismo, entrando na fase de acumulação flexível, em oposição ao fordismo anterior. No entanto, isso se reflete numa precarização das condições de trabalho e enfraquecimento da condição assalariada, refletidas nas terceirizações, subcontratações e inserção de relações de trabalho pré-capitalistas (ANTUNES, 2003), como já foi comentado anteriormente. No que diz respeito às empresas, temos uma modificação nas técnicas gerenciais, com a implantação de “filosofias” tais quais *just-in-time*, *kan-ban*, grupos de trabalho e conceitos como produção enxuta (*lean production*). Especialmente o que temos é uma mudança dos espaços das indústrias, com as regiões tradicionais cedendo lugar para novas regiões (SOJA, 1993).

Para Chesnais (1996), é a competição entre oligopólios globais o principal motivador das novas localizações das indústrias mundiais. Segundo ele a localização desses grupos não é ditada somente pelos custos de mão-de-obra, mas por outros requisitos igualmente coercitivos,

que os orientam para países ou regiões onde a demanda é maior e os mercados mais promissores, e também onde seus principais rivais devem ser enfrentados num confronto direto (CHESNAIS, 1996, p. 113).

A rivalidade no contexto mundial é tomada, em verdade, no contexto triádico, ou seja, EUA, Japão e União Européia.

No que concerne às indústrias de baixa intensidade de capital, portanto intensivas de mão-de-obra, a faixa salarial é o principal estímulo para a “deslocalização”. Já no que diz respeito às indústrias intensivas de capital, seus investimentos permanecem circunscritos às zonas da tríade.

De acordo com Diniz Filho (2000), pode-se rejeitar a limitação dos conceitos de “fordismo” e “pós-fordismo”, para a periodização da história, pois essas formas de produção nunca foram dominantes no sistema

³ Ao longo deste livro (*A Condição Pós-Moderna*) Harvey já procurava adequar suas teses aos regulacionistas, saindo do marxismo mais estrito que havia caracterizado sua obra anterior, *A Justiça Social e a Cidade*.

⁴ Há controvérsias no que diz respeito à noção de toyotismo, já que essa é vista como uma forma positiva de superação da crise do fordismo, segundo argumentam Leborgne e Lipietz (1988).

produtivo, sendo que ainda pode-se discutir a noção de dominância na indústria. Além disso, o setor de serviços é preponderante na geração de valor e de postos de trabalho, e as suas relações profissionais na maior parte desse setor não podem ser classificadas nem como “fordistas” nem como “pós-fordistas” (BOODDY, 1990, p. 50 e 54; PRETECEILLE; VALLADARES, 1990, p. 11).

A mais provável causa das grandes transformações ocorridas no mundo é a adaptação das diversas organizações (empresas e governos) e indivíduos às novas situações que se lhes apresentaram nos anos 1970, como as novas legislações ambientais (que limitavam os ganhos de produtividade das empresas), o aumento dos custos salariais (resultado direto dos ganhos de produtividade), as novas tecnologias, sobretudo de tratamento da informação (que ampliaram o acesso a informações capazes de influenciar as decisões dos agentes econômicos), nos governos (que tiveram que rever seus gastos face à redução dos ganhos de produtividade, causada, em parte, pelas próprias legislações por eles criadas), etc.

As mudanças no capitalismo contemporâneo, tais como a flexibilização na jornada de trabalho, o mercado de trabalho informal, a terceirização, as novas formas de racionalização nas linhas de montagem, devem ser vistas não como um novo paradigma de capitalismo, mas como mudanças em função da rigidez que o intervencionismo impôs à sociedade. Também são respostas dadas pela evolução tecnológica, sobretudo no que condiz à administração e engenharia da produção, buscando meios de produzir de forma mais eficiente.

EXPLICAÇÕES PARA A LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL

Os autores⁵ que estudam o processo de desconcentração industrial do Brasil dão particular importância aos processos ocorridos ao longo das últimas décadas. Por um lado, a desconcentração parecia romper com o movimento no sentido de uma descentralização industrial a partir de São Paulo, que vinha ocorrendo nos anos 1970-1985 (AZZONI, 1986). Por outro, viu-se esse movimento reforçado, em que algumas regiões do país, em particular o Sul e o Nordeste, foram grandes beneficiários da industrialização nesse período, ganhando em participação relativa a região Sudeste como um todo. Dada a importância desses autores para discussão locacional, antes de abordar especificamente a abertura comercial, este espaço será utilizado para comentar os esforços teóricos que foram feitos acerca

da industrialização e da desconcentração industrial deste período.

Na geografia, e principalmente na economia, diversos autores consideram como fatores preponderantes no que condiz à industrialização os fatores que se convencionou chamar economias de aglomeração. Esse conceito designa as vantagens que são encontradas por uma empresa ou ramo de atividade empresarial por estar localizada em determinada área, derivadas de alguns fatores “imateriais” ou intangíveis que reforçam mutuamente as empresas desses locais. Esse conceito tem uma forte carga empírica, e suas primeiras manifestações aparecem já em Marshall (1996), no final do século XIX em seus *Princípios de Economia*, quando fala das vantagens que uma indústria localizada possui.

De acordo com Azzoni (apud DINIZ FILHO, 2000), existem três tipos diferentes de polarização, sendo a primeira derivada das economias de aglomeração propriamente ditas (redução dos custos de transporte de mercadorias pela proximidade entre indústrias de setores encadeados). A segunda forma de polarização ocorre a partir da concentração espacial da renda (que determina a formação de mercados de consumo atrativos) e há também a “polarização psicológica”, que deriva das trocas de experiências e de informações possibilitadas pela proximidade entre os centros administrativos das grandes empresas.

Como decorrência dessas mudanças, o poder de atração das economias de aglomeração “passa a se estender para uma área vizinha que transcende o âmbito da área urbana propriamente dita”, o que reduz a eficácia explicativa do conceito de “economias de urbanização”, já que o poder de atração do centro urbano passa a superar os limites de uma única cidade (DINIZ FILHO, 2000).

Por isso, Azzoni (1986, p. 48) considera mais adequado trabalhar com o conceito de “economias de regionalização”, que permitiria explicar melhor a lógica da localização industrial num contexto de redução dos custos de transportes e de separação espacial entre unidades produtivas e de tomada de decisão.

Aplicando suas observações ao contexto brasileiro, Azzoni afirma que no Brasil não se daria um processo de desconcentração industrial ou ainda de reversão da polarização, dado que:

Nos países menos desenvolvidos, todavia, a obtenção de níveis mínimos de economias externas, qualificação da mão-de-obra, aptidão para o trabalho em

⁵ Dentre eles destacam-se Azzoni (1986), Cano (1985), Diniz (1993), Pacheco (1999), entre outros.

linhas de montagem, oferta mínima de infra-estrutura etc. acaba ocorrendo apenas em alguns poucos pontos do território, exatamente os grandes centros urbanos consolidados, simultaneamente o centro industrial desses países. Ou seja, essa desconcentração a nível mundial significa concentração nos países hospedeiros desses empreendimentos. Apenas com o passar do tempo e com o aumento significativo da “massa” de produção nessas áreas centrais é que haveria um início de desconcentração, o que só ocorreria após um razoável grau de concentração nos estágios iniciais (AZZONI, 1993, p. 11-12 apud DINIZ FILHO, 2000).

Desse modo, a desconcentração industrial brasileira estaria ocorrendo num raio máximo de 150 km a partir da região metropolitana de São Paulo, em função da maior liberdade para a localização das empresas industriais. Mas pelo fato de essa liberdade de localização ainda estar relacionada à presença de infra-estrutura e das outras vantagens de aglomeração presentes nas economias de regionalização, a desconcentração industrial permaneceria concentrada em um campo aglomerativo, restrito ao raio proposto pelo autor.

Seguindo a mesma linha de raciocínio, Diniz (1995) também irá trabalhar com o conceito de campo aglomerativo, mas ampliando sua escala de modo a formar um polígono de aglomeração que possuiria seus vértices localizados em cidades do sul e sudeste, excluindo o estado do Rio de Janeiro.

Esse polígono seria, segundo Diniz (1995, p. 14), resultado de forças tais como:

- a) de economias de aglomeração na área metropolitana de São Paulo e criação de economias em outras regiões de centros urbanos;
- b) o papel da política econômica ou ação do Estado;
- c) disponibilidades diferenciadas de recursos naturais;
- d) unificações do mercado e mudanças na estrutura produtiva;
- e) concentração da pesquisa e da renda;
- f) criação do pólo de crescimento da grande São Paulo (segunda metade do século XIX);
- g) reversão da polarização da área metropolitana de São Paulo e espraiamento industrial no país (a partir da década de 1970);
- h) mudanças tecnológicas e o potencial para aglomeração poligonal: novo paradigma de desenvolvimento industrial – nova revolução industrial e florescimento do Mercosul.

Esses fatores tenderiam

a impedir o movimento desta desconcentração da indústria e a reforçar a concentração na área mais desenvolvida do País, onde estariam a maior parcela do mercado, a base industrial, a de pesquisa e a do mercado de trabalho profissional (DINIZ, 1995).

Como pode-se observar pela descrição dos fatores enunciados como indutores da formação do campo aglomerativo, Diniz (1995) e Azzoni (1993) reconhecem a insuficiência da adoção de apenas vetor para a explicação da localização industrial. Deste modo, outros fatores, como os recursos naturais, expansão do espaço econômico, os efeitos da crise dos anos 1980, estratégias de expansão das empresas nacionais, além de fatores como a abertura comercial, a guerra fiscal e os baixos salários das regiões menos desenvolvidas do país, seriam capazes de explicar a nova lógica da localização industrial no Brasil.

Nenhum desses fatores isoladamente, porém, fornecem uma explicação satisfatória a menos que analisemos questões relativas à competitividade brasileira e sua relação com os movimentos da economia nacional ocorridos nesse período.

O crescimento sem precedentes do comércio internacional no pós-guerra criou oportunidades e riscos para a economia de diversos países e fez surgir um mercado global para determinadas indústrias que colocava a perder estratégias de desenvolvimento que ignorassem a realidade do comércio em escala global e os desafios por este propostos (PORTER, 1992).

A estratégia de uma empresa estará centrada em, basicamente, quatro níveis diferentes de ação. De acordo com Porter (1993, p. 50), há duas estratégias básicas: o enfoque de custos e o de diferenciação do produto. O alvo desses dois enfoques pode ser amplo ou estreito de modo que se acaba por chegar a um quadro em que são possíveis quatro estratégias genéricas: liderança de custos, enfoque nos menores custos, diferenciação genérica e diferenciação focalizada.

A vantagem competitiva de uma empresa advém do modo como ela se relaciona com sua cadeia de fornecedores. Uma empresa obtém vantagem competitiva se ela consegue oferecer aos seus clientes um valor⁶ equivalente ao dos concorrentes de modo mais eficiente (menores custos), ou se ela consegue oferecer um valor mais elevado recebendo por isso uma remuneração maior (enfoque na diferenciação). Essas são as formas básicas pela qual uma empresa se tornará

⁶ Esse conceito de valor não está relacionado nem com o valor-trabalho dos marxistas nem com a noção de utilidade marginal. Significa apenas aquilo que um produto oferece de melhor em relação aos seus concorrentes na perspectiva do comprador.

competitiva, tanto em nível nacional, em caso de mercados fechados, quanto em nível global.

Determinada indústria pode adquirir características globais ou multidomésticas (PORTER, 1993). Essa diferenciação é importante quando se trata da indústria automobilística, por exemplo, porque, apesar de uma crescente tendência para a homogeneização dos produtos em nível mundial, esse tipo de segmento de mercado ainda apresenta diversas idiosincrasias que impedem a livre localização das empresas por fatores como qualidade dos produtos, nível de emissão de poluentes, adaptações às normas de segurança etc. Apesar de parecerem pequenas, essas alterações podem influenciar a decisão locacional de uma planta industrial específica quando a produção é voltada, por exemplo, para a exportação⁷.

Porter (1993) especifica que não há países competitivos, mas empresas competitivas. A natureza da competição, entre os competidores de dada indústria, está materializada em cinco forças competitivas: a ameaça de novas empresas, a ameaça de novos produtos ou serviços, o poder de barganha dos fornecedores, o poder de barganha dos compradores e a rivalidade existente entre os competidores. "Onde as cinco forças forem favoráveis, muitos competidores conseguem rendimentos atraentes sobre o capital investido" (PORTER, 1993, p. 45). Isso acontece porque essas cinco forças, atuando sobre as empresas, as levará a desenvolver produtos que, pelo nível de exigência dos mercados locais, acabaram destacando-se em outros mercados. Essas cinco forças estarão compondo aquilo que Porter chama de diamante.

MERCADO DE AUTOMÓVEIS NO BRASIL NOS ANOS 1990

Há que se destacar também que a indústria nacional de automóveis já nos anos 1990 representava quase 10% do PIB industrial do país, e perto de 4% do PIB nacional (COMIN, 1998, p. 24). Neste período, as mudanças mais significativas no mercado nacional foram a abertura comercial e a criação de uma alíquota diferenciada de IPI para os veículos com motores de até 1000 cm³, que foi favorecida em termos tributários para atender a um público de renda mais baixa (COMIN, 1998, p. 52).

Com a redução do IPI para 0,1% (valor simbólico) durante o governo Itamar Franco, em 1993, a demanda pelo carro popular aumentou de forma significativa, sendo que houve momentos em que esse tipo de veículo chegou a ser vendido com ágio de até 30%.

A abertura comercial foi paradoxal para a indústria nacional. Se por um lado passou a enfrentar uma pressão cada vez maior dos veículos importados, por outro conheceu grande expansão na venda, na rentabilidade e na produtividade dos investimentos. Num primeiro momento, a importação não chegou a afetar diretamente a indústria automobilística, mas sim a indústria de autopeças. Desse modo, com a liberdade de importação, diversas empresas foram fechadas, e outras foram adquiridas, de modo que se assistiu a uma forte concentração no setor (COMIN, 1998).

Até 1995, porém, não se observou um aumento significativo dos veículos importados, tampouco grandes investimentos em novos produtos, já que os lançamentos do período foram, via de regra, remodelações superficiais dos produtos já existentes (conhecidas como *face-lift*), em que a plataforma do veículo não muda, mas apenas sua carroceria, de modo que os investimentos necessários foram muito menores que o da formulação de um veículo completamente novo.

Com a estabilização macroeconômica permitida pela implantação do Plano Real as importações cresceram a uma taxa acentuada nos primeiros anos, principalmente se considerarmos o fato de que elas eram simplesmente proibidas antes da abertura comercial. Mas o que se observou foi um crescimento que superou os 100% ao ano, passando de pouco mais de 50 mil, em 1993, para mais de 150 mil, em 1994, e mais de 300 mil, em 1995 (ANFAVEA, 2004). As importações tiveram, obviamente, um impacto positivo, no sentido de evitar o aumento dos preços proporcional ao aumento da procura. Além disso, elas faziam parte do plano de estabilização da moeda, como uma forma de contrabalançar a pressão inflacionária.

Para ilustrar esse problema, retomemos alguns fatos apontados como deméritos para a indústria automobilística nacional apresentados no relatório de competitividade da indústria brasileira de Coutinho e Ferraz (1994). A indústria automobilística é vista como uma das indústrias com deficiências competitivas por várias razões, entre elas:

- a) não apresentar escala de produção adequada para vários modelos;
- b) baixo investimento das empresas em atividade de tecnologia;
- c) especialização das montadoras em carros "populares";
- d) verticalização das empresas (tanto montadoras quanto autopeças);
- e) elevada diversificação de produtos.

⁷ Neste ponto vale ressaltar as diversas diferenças existentes entre preferências nacionais e entre legislação que há nos dois grandes mercados de automóveis do mundo: a Europa ocidental e os EUA.

Em junho de 1995, durante o governo Fernando Henrique Cardoso, foi proposta a medida provisória MP 1.024/95, que iniciou um novo momento da política industrial brasileira, principalmente daquela voltada para a indústria automobilística, que é a que nos interessa particularmente. Essa Medida Provisória, posteriormente reeditada sob a forma de Lei 9.449/96, complementada pela Lei 9.440/97, estabeleceu o Novo Regime Automotriz (NRA), que foi uma política industrial voltada para a atração de investimentos por parte das montadoras no país, colocou o Brasil em igualdade de condições em relação à Argentina, que já havia adotado um regime automotivo poucos anos antes.

Como apresenta resumidamente Comin (1998) o regime apresentava sucintamente as seguintes características:

- a) redução de 90% do Imposto de Importação (II) para máquinas, que passam a ter alíquota média de 2%;
- b) redução de 85% até o ano de 1999 das alíquotas de importação de matérias-primas, partes e peças para todos os fabricantes de veículos, tratores, reboques e similares, incluindo ainda o setor de pneumáticos, que passam de uma média de 18% para 2,8% em 1996; a redução vai diminuindo nos anos seguintes, chegando a uma alíquota de 8% no final do período;
- c) isenção de 50% da tarifa do II (no momento inicial redução de 70% para 35%) de veículos prontos para as montadoras que se dispusessem a aderir ao NRA; até o fim do regime a alíquota deveria chegar a 20% para todos os importados, sem discriminação de origem (montadoras instaladas no Brasil ou não);
- d) índice de nacionalização de veículos fixado em 60%, o mesmo da Argentina, considerando como locais peças feitas nos demais países do Mercosul;
- e) isenções na proporção de 1,5/1, ou seja, para cada US\$ 1,5 exportado seria permitida a importação de US\$ 1,0 com alíquotas reduzidas.

Com o NRA, as tarifas de importação do setor automobilístico chegaram aos 70%, criando um mercado protegido para as montadoras que quisessem se instalar no país, garantindo a elas os benefícios listados acima tendo em vista as condições a serem cumpridas. Essa nova política industrial levou a uma grande onda de investimentos por parte das empresas, tanto as já instaladas, como as que aproveitaram o novo regime, que se distribuíram, desta vez, não somente pelo Estado de São Paulo,

mas pelas várias regiões brasileiras. O primeiro estado a ser contemplado com os novos investimentos foi o Paraná, que contou com a implantação da Renault, da Chrysler, da Audi/Volkswagen e de uma fábrica de motores, a Tritec (*join venture* entre a Chrysler e a BMW, produzindo motores para exportação). Os investimentos se deram, porém, sob um custo muito elevado, já que o NRA promoveu um dos maiores movimentos de renúncia fiscal que ocorreu na história da indústria automobilística, além de inúmeras garantias para as empresas aqui instaladas, como a virtual exclusividade para a importação de veículos.

Ao mesmo tempo em que o NRA permitiu um fechamento do mercado brasileiro às importações, ele abriu espaço para uma verdadeira guerra entre as unidades da federação pelos investimentos, com a distribuição de benefícios que abrangeram, conforme descrito em Arbix (2001, p. 11):

1. Doação de terrenos para a instalação da planta ou de grande parte dele;
2. Fornecimento da infra-estrutura necessária para a preparação da área. Isso inclui, em geral, a infra-estrutura viária e logística, mas abrange também, em vários casos, ligações ferroviárias e o desenvolvimento de terminais portuários;
3. Isenção de impostos estaduais e locais por períodos não inferiores a dez anos. O mesmo vale para as taxas locais. Em vários casos, o acordo inclui a isenção de impostos na importação de peças e veículos;
4. Concessão de empréstimos pelo estado (através de órgãos ou bancos estatais) 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 fornecimento de transporte público ao trabalhador e creches para seus filhos a diversas medidas ambientais.

Nos anos que se seguiram, porém, a principal alteração que o mercado viveu foi a instalação de plantas para produzir veículos de porte médio, e de segmentos de mercado mais distantes dos veículos populares, tais como as plantas da Renault, da Audi, da Mitsubishi, Toyota, Honda, Chrysler, Rover e Mercedes-Benz. Obviamente, os veículos do segmento médio, além de possuírem uma rentabilidade superior à dos “populares”, estavam protegidos pelas barreiras de importação e não encontravam concorrentes no mesmo nível de modernidade pelas fábricas mais antigas. Além disso, as montadoras que se instalaram nesse período adotaram técnicas de produção mais modernas, buscando níveis de produtividade superiores aos das empresas mais antigas. Os investimentos totais, de acordo com as estimativas de Comin (1998, p. 101) ficaram

na ordem dos 20 bilhões de dólares sendo a Renault e a Peugeot os maiores investidores dentre as ingressantes, e a Ford e a General Motors dentre os já presentes.

A disputa pela parcela de mercado ficou mais acirrada no início, mas as dificuldades em romper os limites mínimos de rentabilidade garantiram às quatro grades manter suas posições de mercado, sendo a Ford a empresa mais afetada pela nova concorrência. Também a Volkswagen perdeu uma parte de sua participação para as novas empresas, das quais o Grupo PSA, representado pelas marcas Peugeot e Citroën, a Renault, a Toyota e a Honda, com um afinamento da posição da Daimler-Chrysler, até o encerramento da produção do Classe A em Juiz de Fora, no ano de 2005.

Deve-se considerar agora os impactos dessas mudanças dentro do Mercosul, e o que ele representou para o país. O balanço que era positivo para a Argentina até 1995, inverteu-se a partir de então, com o Brasil oferecendo algumas vantagens sobre a Argentina que lhe permitiu receber investimentos muito maiores que seu vizinho do sul. Essas vantagens começavam pelos fornecedores, em maior número no Brasil, até a mão-de-obra, com o mesmo nível de capacitação, mas com salários mais baixos. Além disso, o ambiente macroeconômico brasileiro se mostrava mais favorável a investimentos de longo prazo que o argentino, e sobretudo no início da década de 2000 a estabilidade política e econômica do Brasil parecia mais segura. Além disso, há de se lembrar da disparidade cambial que passou a existir entre os dois países quando o Brasil adotou a política de flutuação cambial, que levou a um barateamento dos produtos brasileiros em face aos argentinos, que ainda contavam com uma moeda dolarizada.

Mas o Mercosul, principalmente na segunda metade da década, significou uma ampliação do mercado “interno” brasileiro, pois as montadoras instaladas nesses países passaram a ver os dois países como um único mercado regional. Além de ser um mercado de proporções médias, apresentava como incentivo o fato de ser um dos de maior crescimento anual, contando ainda com um grande potencial de expansão dado o nível de veículos *per capita* nos países da região.

AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA

Compreendida no primeiro plano alto paranaense, a Região Metropolitana de Curitiba é a principal região do estado do Paraná em termos populacionais e econô-

micos, concentrando grande parcela da população, infraestrutura, além de deter grande parte do valor adicionado fiscal do estado na indústria e nos serviços. A proximidade com o porto de Paranaguá, um dos maiores e mais importantes do país, além de uma imagem local associada ao planejamento e gestão urbana eficiente, resultando no atrativo da qualidade de vida, certamente são fatores que fazem de Curitiba uma cidade bastante conhecida em âmbito nacional.

As condições privilegiadas de Curitiba não dizem respeito somente a fatores naturais, tais como a localização do sítio urbano, mas também a indicadores socioeconômicos melhores que a média nacional, além de incluídos entre os melhores do estado do Paraná. Esses indicadores estão conjugados a aceleradas taxas de crescimento populacional, o que demonstra o vigor da região para atrair população.⁸

Obviamente que esses fatores, se não decisivos, são muito importantes na consideração realizada pelas empresas na escolha do local de sua implantação, tão importantes quanto as vantagens de cunho fiscal, monetário e infra-estrutural. Como já comentado ao longo do capítulo, as regiões ou áreas que estiveram mais intimamente ligadas ao processo de decisão foram a Região Metropolitana de Porto Alegre, e principalmente a cidade de Juiz de Fora, em Minas Gerais.

Pode-se classificar a dinâmica da Região Metropolitana de Curitiba em municípios que participam diretamente do cotidiano da metrópole, municípios que apesar de estarem de certo modo interados têm suas atividades mais ligadas ao campo, e municípios cuja participação na dinâmica metropolitana é no máximo potencial.

Os municípios partícipes do aglomerado metropolitano fazem parte daquilo que foi definido pelo Ipardes (2000) como “uma mancha de ocupação derivada de conurbação e/ou periferização diretamente polarizada pela metrópole, envolvendo municípios limítrofes com contigüidade, continuidade e/ou descontinuidade de ocupação”. Esses municípios concentram a maior parte da malha viária da região metropolitana, e, como foi demonstrado por Firkowski (2002), concentraram também a maior parte dos protocolos de investimentos firmados com o governo do estado na segunda metade da década de 1990, ficando com 57% das intenções de investimentos no estado, em que apenas o município de Mandirituba não estava situado na definição de aglomerado metropolitano. O mapa 3.2 traz a mancha urbana do aglomerado metropolitano, e permite que seja observada qual a extensão da cidade em termos físicos.

⁸ Como já observou Paul Johnson, as pessoas muitas vezes votam melhor com seus pés, migrando para os locais que oferecem mais oportunidades. Se o Paraná se mostrou um Estado padrasto, pelo fato de ter “expulsado” grandes contingentes populacionais nos anos 1970 e 1980, Curitiba mostra-se na contramão desta tendência, por ser já há várias décadas um centro concentrador de população.

A realidade da região de Curitiba está mais bem expressa quando se menciona o conceito de aglomerado metropolitano que quando se menciona região metropolitana, já que situa os municípios mais próximos da capital tanto fisicamente quanto em termos de realidade econômica e social. Deste modo, na comparação com o município de Juiz de fora, utilizaremos o conceito de Aglomerado Metropolitano de Curitiba, e quando fizermos menção à região de Curitiba é a estes municípios que estaremos nos referindo. Já no que diz respeito a Porto Alegre, estaremos avaliando os municípios pertencentes à Microrregião de Porto Alegre⁹. Esta não engloba todos os municípios da regionalização oficial, tampouco contempla os 39 municípios do aglomerado metropolitano de Porto Alegre tal como definido pelo Ipardes (2000, p. 69). No entanto, contempla os municípios mais próximos, fazendo com que a comparação se dê de forma mais homogênea.

VANTAGENS DO AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA

Apesar de graves problemas sociais e ambientais observáveis no aglomerado, a situação de Curitiba e seus municípios limítrofes no contexto nacional não é das piores. Longe de representar uma cidade modelo, como o *city marketing* gostaria de apresentá-la, já que quando considerada em conjunto com seu entorno imediato a realidade é menos cor-de-rosa, o quadro que se apresenta também não é dos mais caóticos, estando de fato entre um dos melhores do Brasil quando pensadas as cidades e regiões com mais de 1 milhão de habitantes.

Como já foi aludido ao longo do texto, no momento em que foram apresentadas as intenções de investimento no país, como consequência direta do NRA, o Paraná, de acordo com os dados obtidos nas entrevistas, nem mesmo constava entre os estados alvo da Renault, que foi a primeira empresa a se instalar na região. O Rio Grande do Sul, com a região do entorno de Porto Alegre, e principalmente Juiz de Fora¹⁰, em Minas Gerais, eram os alvos preferenciais. A primeira cidade pela tradição industrial e pelas vantagens locais

apresentadas pela proximidade com o Mercosul, e a região de Juiz de Fora pela pressão política representada pelo ex-presidente Itamar Franco.

O esforço realizado pelo governo do Estado do Paraná neste período, que acabou mostrando-se bem sucedido neste particular, estava relacionado com uma perspectiva de queda na arrecadação estadual devido a duas mudanças que se vislumbravam: a mudança do critério de cobrança do ICMS dos estados produtores de eletricidade, que do estado produtor passava a ser cobrado pelo estado consumidor, e a Lei Kandir, que tinha como objetivo facilitar a exportação de grãos, desonerando de impostos uma das principais fontes de receita do Estado. Deste modo, o comprometimento dos cofres públicos de vários estados, dentre os quais o Paraná, tornava necessária uma mudança na base de arrecadação, que em última instância passava pela industrialização (HAYAKAWA, 2005)¹¹.

O Paraná, apesar de sua grande importância como produtor agrícola, já apresentava na região de Curitiba um parque industrial moderno, com a presença de algumas empresas do setor material de transportes, que estavam ligados aos investimentos do final da década de 1970 e início de 1980 de duas principais marcas, Volvo e New Holland, produzindo maquinário agrícola, caminhões e ônibus. Grupos como Bosch e Siemens também estavam presentes na região, sobretudo na Cidade Industrial de Curitiba, que foi criada justamente com esses objetivos.

Em função destes antecedentes industriais, a região de Curitiba pôde oferecer para as empresas uma infraestrutura moderna e eficiente, representada pelas rodovias e anéis viários da região¹², com proximidade ao estado de São Paulo, em uma ligação rodoviária que contava com um grande trecho de pista em duplicação (via BR 116), a rodovia BR 376, ligando o estado com a BR 101 em direção a Santa Catarina e ao Rio Grande do Sul, além da BR 116 sentido sul; a ligação facilitada com o Porto de Paranaguá, pela BR 277, também em pista dupla, e com o interior por esta mesma rodovia, que se encontrava duplicada até a São Luiz do Purunã, seguindo duplicada como BR 376 até o município de Ponta Grossa.

⁹ Os municípios da microrregião são: Alvorada, Araricá, Cachoeirinha, Campo Bom, Canoas, Eldorado do Sul, Estância Velha, Esteio, Glorinha, Gravataí, Mariana Pimentel, Nova Hartz, Nova Santa Rita, Novo Hamburgo, Parobé, Porto Alegre, Sapiranga, Sapucaia do Sul, São Leopoldo e Viamão.

¹⁰ O interesse político pela mesorregião de Juiz de Fora se justifica pelo fato de que ela esteve estagnada durante um longo período, em partes devido a sua articulação com o estado do Rio de Janeiro, que também passou por um longo período de estagnação. (IPEA, 2001, p. 59 e p. 76).

¹¹ Informações obtidas na entrevista de campo com Luís Hayatawa, ex-presidente do IPPUC, COMEC, que participou ativamente das negociações com as empresas, estatais e secretarias de estado.

¹² O contorno metropolitano chamado Contorno Leste, em cujas laterais se encontra a planta da Renault Nissan, não estava concluído quando do fechamento dos protocolos. No entanto, como seu planejamento data de vários anos antes, não deixa de ser considerada como parte das vantagens oferecidas pela região, como de fato veio a se incorporar mais tarde na paisagem leste da cidade.

Além disso, estava em processo de ampliação pela Infraero o Aeroporto Internacional de São José dos Pinhais, com acesso facilitado pela rodovia BR 376 e a ferrovia que faz a ligação do interior do estado com o Porto de Paranaguá.

Apesar de todos esses trunfos, certamente uma das maiores vantagens que o estado do Paraná tinha a oferecer para as empresas que aqui se instalassem era a grande rede de geração e distribuição de eletricidade, que colocou o estado entre os maiores produtores do país. Além de contar com a garantia de eletricidade, sem risco de blecaute, o estado oferecia uma das menores tarifas de eletricidade de uso industrial do país.

Dessas vantagens, Curitiba e região ainda contavam com uma tradição na indústria metal-mecânica, o que significa a presença de mão-de-obra qualificada, centros de ensino e pesquisa na área, mas ao mesmo tempo uma fraca tradição sindical, com um histórico de poucas greves, o que certamente seria motivo de preocupação em São Paulo e arredores¹³. Dados esses fatores, Curitiba estaria já posicionada entre os locais mais bem preparados do país para receber indústrias de grande porte, com capacidade para atender de forma satisfatória as necessidades de exportação e importa-

ção que pudessem surgir. Mas somente esses fatores não tornariam Curitiba mais atraente que outras áreas do país igualmente dotadas de infra-estrutura moderna, como era o caso de Juiz de Fora e da Região de Porto Alegre. Portanto, cabe adentrar mais nos fatores que trouxeram os investimentos para a região de Curitiba, já que além desses há outros fatores que são considerados por investidores estrangeiros¹⁴.

O primeiro fator a ressaltar na comparação direta dessas três diferentes realidades é o fato de que estamos falando de duas grandes cidades que apresentam realidades metropolitanas e de um município de porte médio, sem conurbação e cuja responsabilidade pelos problemas e suas soluções cabe a um único agente, a prefeitura municipal. Deste modo, podemos comparar Juiz de Fora-MG diretamente com as capitais das regiões metropolitanas, e assim veremos uma clara desvantagem para Juiz de Fora. (Tabelas 3.1 e 3.2)

No entanto, a realidade assim representada estaria mascarada pelo fato de que os melhores indicadores apresentados por Curitiba e Porto Alegre se devem ao fato de que ambos os municípios concentram, por sua característica de pólos, maior infra-estrutura e concentração dos estratos mais favorecidos da população.

TABELA 3.1 - POPULAÇÃO TOTAL – 1991, 2000 E 2004

Cidade	População 1991	População 2000	População 2004 ¹
Porto Alegre	1.251.898	1.360.590	1.416.363
Curitiba	1.315.035	1.587.315	1.727.010
Juiz de Fora	387.523	456.796	493.121

FONTE: IBGE
(1) ESTIMATIVA

TABELA 3.2 - IDH E RENDA PER CAPITA

Cidade	IDH 1991	IDH 2000	Renda Per Capita 1999-2002 (R\$)
Porto Alegre	0,824	0,865	783,08
Curitiba	0,799	0,856	670,67
Juiz de Fora	0,769	0,828	605,42

FONTE: IBGE

¹³ Tomando como base o Boletim do Dieese (<http://www.dieese.org.br/bol/gre/grijul97.xml>) no ano de 1997 foram registradas 21 greves de metalúrgicos, todas ocorrendo na região do ABC e estado de São Paulo somente em julho de 1997. Em agosto de 1999, houve 15 greves ligadas às indústrias metalúrgicas, nenhuma delas no Paraná. Consultando os boletins do Dieese, vê-se uma grande concentração espacial das greves na RM de São Paulo, em detrimento das outras capitais.

¹⁴ Há outras fontes de vantagens para uma cidade, como a capacidade de cumprir com suas obrigações financeiras. Neste ponto, Curitiba pôde ser apontada como um modelo para o país, de acordo com a nota que se segue. “O grau de risco de Curitiba para créditos é 12 vezes mais baixo, segundo o rating da Moodys, do que o do Brasil – classificação B1. O município do Rio de Janeiro também recebeu rating B1, classificado como especulativo e de risco. [...] Para definir a classificação, os analistas requisitam informações econômicas, demográficas, fiscais e da dívida do município. São fornecidos dados como indicadores da atividade econômica e de emprego, orçamento e saldo da dívida pública, entre outros. Também é considerada a estrutura institucional do município, como as responsabilidades da administração e o relacionamento com os governos estadual e federal. Contam ainda o porte e a diversidade da base econômica, a vitalidade e a competitividade dos principais setores da economia e o perfil socioeconômico da população – níveis de riqueza.” PREFEITURA MUNICIPAL DE CURITIBA, 2002 <http://www.curitiba.pr.gov.br/pmc/agencia/conteudo.asp?npag=1&semmenu=sim&ncod=2233>.

Quando apresentamos o *quadro da realidade urbana* das três localidades, aqui compreendidas não somente na sua estrutura institucional, mas no bojo das trocas cotidianas que as metrópoles realizam com seus municípios do entorno, compreendidos como sendo parte de uma única cidade, as condições pesam menos em favor das capitais, havendo uma maior homogeneidade entre as três, excluídos novamente o fatores renda e população, onde as aglomerações metropolitanas são novamente favorecidas (Tabelas 3.3 e 3.4).

Os indicadores de renda *per capita* indicam um mercado consumidor imediato um pouco mais favorável a Curitiba¹⁵, sendo que o indicador de concentração

de renda aponta para uma maior igualdade de condições nas populações das metrópoles que o caso de Juiz de Fora, onde, além da renda *per capita* ser ligeiramente menor, ainda é, pelo indicador, mais concentrada.

Quanto aos indicadores sociais relevantes para as empresas, como a taxa de alfabetização e a média dos anos de estudo (Tabelas 3.6 e 3.7), as três áreas consideradas apresentam uma igualdade no que diz respeito a esses indicadores. Já o fator longevidade pesa, ainda que não de forma muito acentuada para Juiz de Fora, sendo o aglomerado de Curitiba o menos favorecido.

Mas, tendo em vista que o aglomerado metropolitano de Curitiba inclui alguns municípios novos muito

TABELA 3.3 - POPULAÇÃO TOTAL POR AGLOMERAÇÕES - 1991-2000

Região	População Total 1991	População Total 2000
Região de Porto Alegre	2.952.673	3.419.772
Região de Curitiba	1.927.265	2.560.161
Juiz de Fora	387.523	456.796

FONTE: ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO - 2000

NOTA: REGIÃO DE PORTO ALEGRE É AMICRORREGIÃO DO IBGE E A REGIÃO DE CURITIBA OS MUNICÍPIOS DO AGLOMERADO METROPOLITANO.

TABELA 3.4 - CONCENTRAÇÃO DE RENDA E RENDA *PER CAPITA*

Região	Gini-1991	Gini-2000	Renda-1991	Renda-2000
Região de Porto Alegre	0,52	0,55	R\$ 361,48	R\$ 470,06
Região de Curitiba	0,52	0,55	R\$ 369,84	R\$ 480,48
Juiz de Fora	0,57	0,58	R\$ 311,64	R\$ 419,40

FONTE: ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO - 2000

NOTA: PARA AS REGIÕES DE CURITIBA E PORTO ALEGRE OS INDICADORES SÃO MÉDIA PONDERADA PELA POPULAÇÃO.

TABELA 3.5 - ANOS DE ESTUDO POR AGLOMERAÇÃO - 1991-2000

	Média de Estudo-1991	Média de Estudo-2000
Região de Porto Alegre	6,5	7,4
Região de Curitiba	6,4	7,4
Juiz de Fora	6,6	7,4

FONTE: ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO

NOTA: MÉDIA PONDERADA PARA REGIÃO DE PORTO ALEGRE E CURITIBA.

TABELA 3.6 - ALFABETIZAÇÃO E LONGEVIDADE POR AGLOMERAÇÃO - 1991-2000

Região	Alfabetização (%) - 1991	Alfabetização (%) - 2000	Longevidade - 1991	Longevidade - 2000
Região de Porto Alegre	92,9	95,5	69,3	71,9
Região de Curitiba	92,6	95,3	67,8	71,1
Juiz de Fora	92,5	95,3	68,0	72,0

FONTE: ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO

NOTA: MÉDIA PONDERADA PARA REGIÃO DE PORTO ALEGRE E CURITIBA.

¹⁵ Obviamente, para a indústria automobilística o mercado nacional, e não o local, é o importante. No entanto, tendo em vista o fato de que a montadora considerou relevantes informações sobre a qualidade de vida, um mercado consumidor mais amplo, dado pela renda *per capita*, foi entendido como um indicador de uma maior oferta de serviços no local.

carentes de infra-estrutura, como Campo Magro e Fazenda Rio Grande, e o fato de que a área é a de ocupação mais recente das três, e ainda quando comparada com Porto Alegre apresenta altas taxas de crescimento urbano, pode-se considerar que o desempenho de Curitiba poderia ser pior. Dado o fato de Curitiba ser, das três cidades, a que apresenta um planejamento urbano mais intensivo, sobretudo nos aspectos estéticos, e ter um *city marketing* mais agressivo, sendo considerada ao longo da década de 1990 como uma das melhores cidades do mundo para se viver, fez com que o fiel da balança passasse a pender para o lado de Curitiba. Além disso, alguns outros fatores certamente pesaram na decisão dos executivos da Renault (Tabela 3.7).

Curitiba aparece numa situação logística intermediária. Se por um lado está mais distante de Buenos Aires que Porto Alegre, está mais próxima que Juiz de Fora. Do mesmo modo, pode-se pensar na distância em relação a São Paulo, que é inclusive menor que a de Juiz de Fora. E por fim, a distância em relação ao porto, fator decisivo no caso de uma operação voltada para a exportação. Se a distância favorece, por um lado, a Porto Alegre, por encontrar-se no nível do mar, é favorável a Curitiba em relação a Juiz de Fora.

Além disso, o que aparentemente é uma vantagem, estar ao nível do mar é um fator negativo, já que o fenômeno da maresia, que faz com que uma fábrica tenha mais cuidados em relação à pintura e a galvanização da carroceria, já que resistência à ferrugem é um fator de peso em veículos da categoria que a Renault optou por produzir¹⁶.

Tendo em vista, portanto, a avaliação das vantagens de fatores do aglomerado metropolitano de Curitiba, principalmente em relação às outras cidades consideradas, tem-se por fim uma vantagem, ainda que não muito grande, em favor do Paraná. Provavelmente, se a decisão ficasse restrita a esses três fatores, o Paraná teria grandes chances de ser escolhido. Não

foram considerados na análise fatores como salários e sindicalização dos trabalhadores pelo fato de que as três regiões não têm uma forte tradição sindical, e o salário não é muito diferente entre essas cidades, apesar de considerável quando em relação a São Paulo. Mas esta última opção, como se pode constatar pelo trabalho de campo, esteve descartada de antemão por outras razões, principalmente as de ordem fiscal.

Mas outros fatores também influenciam nas vantagens que uma empresa pode obter de dada localização. Uma delas é a proximidade com fabricantes de setores afins, conhecidas como indústrias correlatas ou de apoio. Nesse sentido, nenhuma das três cidades/regiões tinha muitas coisas a oferecer. No entanto, em Curitiba já se encontravam a Bosch, a Volvo, a New Holland, além de várias outras empresas ligadas ao setor automotivo. Isso pode ser ilustrado pelo fato de que 44% das empresas fornecedoras do arranjo automotivo para a enseja se encontravam no estado antes de 1996 (IPARDES, 2005, p.53), sendo que 63% de todas as empresas eram de capital nacional. Essas empresas produziam não somente para o estado do Paraná, mas também para clientes em São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Santa Catarina e também para o exterior. O fato dos fornecedores das indústrias ligadas ao setor automotivo no Paraná terem como maior fornecedor o estado de São Paulo (com 37% dos insumos vindos desse estado) reforça a posição privilegiada de Curitiba em relação a Porto Alegre e a Juiz de Fora.

Deste modo, apesar de a Renault, a Audi/Volkswagen e a Chrysler adotarem o modelo de fábrica integrada, em que os fornecedores das peças principais localizam-se no mesmo local, os fornecedores não sistematistas (fornecedores de sistemas completos do automóvel) também desempenham um importante papel no processo de montagem de automóveis. Essa função pode até não ser fundamental na elaboração do produto final, mas demandaria maiores investimentos

TABELA 3.7 - DISTÂNCIAS RELATIVAS DAS AGLOMERAÇÕES POR REFERENCIAIS

Cidade	Distância de SP	Distância do Porto	Aeroportos
Porto Alegre ¹	1109 km	22 km	1
Curitiba	408 km	92 km	1
Juiz de Fora	506 km	184 km	1

FONTE: IBGE

(1) DISTÂNCIA DE GRAVATAÍ EM RELAÇÃO AO PORTO.

¹⁶ Essa relação entre o clima e a fabricação de automóveis não é direta, mas foi sugerida por Hayatawa na entrevista. Além do mais, é fato que a salinidade e a umidade relativa do ar são fatores adicionais de preocupação nos processos de galvanização e tratamento para pintura em automóveis.

numa localidade onde não estivessem presentes essas condições.

Todos os fatores enunciados até o presente momento não deixam de considerar o fato de que o governo do Estado, a prefeitura e demais órgãos locais, como sindicatos e associações, não deixaram de contribuir para a formação de uma estrutura que servisse como reforço para a presença das montadoras, tal como esforços no sentido de qualificar pessoal, através da abertura de cursos técnicos e de graduação, além de especializações ligadas às áreas afins à indústria automotiva (IPARDES, 2005)¹⁷.

Esse esforço e compromisso do estado e da sociedade para nã se em favor das empresas instaladas mostraram um ambiente favorável aos negócios naquele momento, ainda mais quando se observa que a maior parte destes cursos foi criada após a instalação das montadoras no estado.

Ainda pode-se mencionar a questão salarial, que funciona, de certo modo, como um subsídio indireto.

De acordo com os dados da Rais (2004), os salários para as atividades ligadas à indústria automobilística encontravam-se no aglomerado metropolitano de Curitiba num nível mais baixo que os do ABC paulista e outras áreas nos estados de São Paulo e Minas Gerais (Tabela 3.9).

Observa-se que principalmente em relação a Porto Alegre os menores salários de Curitiba em 2000 funcionam como um custo significativamente menor. Uma fábrica com cerca de 500 funcionários ao salário médio de Curitiba gastaria mensalmente, com salários, o equivalente a R\$ 627.780,00 sem levar em consideração os encargos trabalhistas. Já ao salário médio de Porto Alegre o gasto equivaleria a R\$ 1.248.580 ou 197% a mais. A diferença nos salários médios se explica, porém, pela baixa frequência de funcionários neste segmento em Porto Alegre no ano de 1995. Em 2004, ao contrário, ao se comparar os salários pagos em São José dos Pinhais com os pagos em Gravataí para o mesmo setor, o que se tem é uma inversão, em que os custos em

TABELA 3.9 - RENDAMÉDIA DOS TRABALHADORES NA FABRICAÇÃO DE AUTOMÓVEIS, CAMIONETAS E UTILITÁRIOS - 1995/2000

Municípios	Média 1995 (R\$)	Média 1995 (R\$) ¹	Média 2000 (R\$)	Variação nominal	Variação real
Belo Horizonte	R\$ 1.763,18	R\$ 2.486,09	R\$ 2.899,59	64,45%	16,63%
Betim	R\$ 871,34	R\$ 1.228,60	R\$ 1.241,07	42,43%	1,02%
Juiz de Fora	-	-	R\$ 1.347,59	-	-
Pouso Alegre	R\$ 793,45	R\$ 1.118,76	R\$ 1.301,95	64,09%	16,37%
São Bernardo do Campo	R\$ 1.576,50	R\$ 2.222,86	R\$ 2.532,54	60,64%	13,93%
São Caetano do Sul	R\$ 1.980,38	R\$ 2.792,34	R\$ 2.139,91	8,06%	-23,36%
São Carlos	-	-	R\$ 1.108,26	-	-
São José dos Campos	R\$ 1.415,56	R\$ 1.995,93	R\$ 2.131,86	50,60%	6,81%
São Paulo	R\$ 1.913,24	R\$ 2.697,66	R\$ 2.450,36	28,07%	-9,17%
Sumaré	-	-	R\$ 1.742,96	-	-
Tatuí	-	-	R\$ 2.913,18	-	-
Taubaté	R\$ 1.509,10	R\$ 2.127,83	R\$ 2.150,49	42,50%	1,06%
Campo Largo	-	-	R\$ 1.640,31	-	-
Curitiba	R\$ 1.255,56	R\$ 1.770,34	R\$ 1.514,32	20,61%	-14,46%
São José dos Pinhais	R\$ 482,22	R\$ 679,93	R\$ 1.851,60	283,97%	172,32%
Porto Alegre	R\$ 2.484,36	R\$ 3.502,95	R\$ 2.953,61	18,89%	-15,68%
TOTAL	R\$ 1.604,49	R\$ 2.262,33	R\$ 2.047,04	27,58%	-9,52%

FONTE: CAGED/RAIS 1995-2000.

NOTA: DADOS TRABALHADOS PELO AUTOR

(1) VALORES CORRIGIDOS PELA BASE 2000. INFLAÇÃO NO PERÍODO 1995-2000 FOI DE 41%, PELO INPC. FONTE: IPEADATA

¹⁷ Da página 128 a 158 do estudo citado há relação dos cursos e uma descrição dos esforços feitos no sentido de qualificar pessoal para a indústria automobilística.

TABELA 3.10 - SALÁRIO MÉDIO DOS TRABALHADORES NA FABRICAÇÃO DE AUTOMÓVEIS, CAMIONETAS E UTILITÁRIOS-2004

Município	Trabalhadores	Renda média 2004 (R\$)
Camacari	3.275	R\$ 1.867,53
Betim	9.165	R\$ 2.014,35
Juiz de Fora	1.125	R\$ 2.065,56
Porto Real	1.714	R\$ 1.811,55
Indaiatuba	1.395	R\$ 1.958,04
São Bernardo do Campo	16.111	R\$ 3.564,69
São Caetano do Sul	5.406	R\$ 3.284,93
São José dos Campos	10.395	R\$ 3.242,52
Sumaré	1.224	R\$ 2.517,95
Taubaté	6.260	R\$ 3.229,17
Curitiba	4.186	R\$ 1.773,42
São José dos Pinhais	2.605	R\$ 2.765,26
Gravataí	1.669	R\$ 1.857,01

FONTE: CAGED/RAIS2004

NOTA: DADOS TRABALHADOS PELO AUTOR

São José dos Pinhais já são sensivelmente maiores em função das duas montadoras instaladas (Tabela 3.10).

Esses dados permitem a interpretação da questão do *green field* em princípio sob dois aspectos: os salários reduzidos funcionam, num primeiro momento, como um subsídio a mais para a empresa, que consegue, com a economia em salários, custear parte da fábrica. Mas essa vantagem é temporária, e não pode, portanto, ser base para uma vantagem competitiva permanente, que só pode ser alcançada com níveis de produtividade crescentes. Desse segundo ponto decorre da noção de convergência salarial, isto é, depois de algum tempo os salários tendem a se igualar em diferentes regiões para um mesmo segmento da indústria, devido, justamente, aos ganhos constantes de produtividade. E essa diferença salarial faz com que a empresa seja mais flexível para negociar melhorias salariais, o que ajuda a aliviar a pressão causada por eventuais greves por reajustes e ganhos salariais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dada a dimensão do mercado de automóveis no Brasil, tido por Comin (1998) como o principal fator de atração das montadoras, a briga por uma fatia desse amplo mercado motivou a entrada de vários concorrentes, ainda mais depois que se viram fechar as portas

para as empresas que não tivessem plantas no país com o NRA. Desse modo, os planos de expansão no mercado interno ficaram ligados à necessidade da implantação de fábricas.

A Renault, que foi a primeira a se instalar no Paraná, e uma das primeiras a anunciar investimentos pesados no Brasil, decidiu penetrar no mercado brasileiro por uma categoria de veículos de maior valor, e lançou um segmento até então desconhecido no mercado nacional, a minivan familiar, pelo modelo Mégane Scénic. Além desse, foram também destinados à fábrica paranaense o Clio Sedan e Hatch, e uma fábrica de motores, que passou a produzir o propulsor de 1.000 cilindradas, uma quase exclusividade do mercado brasileiro neste período.

Observa-se, assim, que a qualidade do produto foi desde o princípio um traço distintivo da Renault, que entrou no mercado nacional em busca de uma rentabilidade elevada, que permitisse a posterior expansão da rede de concessionários. A Renault poderia ter optado pela produção de um veículo mais barato, mais popular, de manutenção mais barata, mas essa escolha se mostraria falha pelo fato de a marca contar em 1996 com poucos pontos de distribuição pelo país, tendo sua rede de distribuidores concentrada no Centro-Sul, mas especificamente no Sudeste e Sul do país.

Essa fábrica da Renault esteve voltada em seu início para a produção de veículos que pudessem lhe

garantir a presença no mercado interno, e permitir a expansão futura. A fábrica da Nissan, empresa associada ao grupo Renault, repetiu essa mesma estratégia, já que a produção iniciou-se pelo utilitário Frontier, do segmento das picapes médias, que foi líder de crescimento no final da década de 1990 e início dos anos 2000.

Os produtos até então elencados são destinados não apenas ao mercado brasileiro, mas também ao Mercosul e outros países da América Latina, o que reforça a necessidade de contar com uma facilidade de transporte para esses veículos. Há de se levar em conta também que a Renault conseguiu atingir a 5ª posição no mercado nacional, e seu pico de produção em 2001 (mais de 70 mil automóveis – Anfavea, 2005) representava mais que todas as suas vendas no mercado português, no qual é líder.

A Audi/Volkswagen, que também implantou uma fábrica na região de Curitiba, buscou uma produção de automóveis que seguia uma lógica parecida com a da Renault: produzir automóveis de maior valor agregado, destinando uma parcela destes produtos para o mercado externo, no caso os Estados Unidos e o México. Isso mostra que o conjunto de vantagens encontrado em Curitiba, em relação às outras cidades, favoreceu neste primeiro momento a fabricação de automóveis através de um processo tecnológico mais aprimorado que o existente em São Paulo, e também mais exigente que aquele que se desenvolveu com a GM no Rio Grande do Sul e com a Ford na Bahia. Enquanto os dois fabricantes se voltaram para a produção de veículos populares em suas novas plantas, a estratégia das montadoras que vieram para o Paraná foi significativamente diferente.

Por fim, a Renault procura agora a diversificação de sua linha de produtos, com a introdução do Mégane II, a ser produzido na fábrica de São José dos Pinhais, conjuntamente com a família Logan, que será um veículo mais barato, voltado para um mercado de massas (QUATRO RODAS, dez. 2005). Destino um pouco mais incerto tem a fábrica da Audi/Volkswagen no Paraná, com o fim da linha de montagem do Golf, Audi A3, que já foram substituídos por novos modelos, e que serão produzidos nesta nova geração no México e não mais no Brasil, em função do acesso privilegiado ao mercado americano daquele país. Mas a produção do Fox, modelo compacto que vem conquistando parcelas cada vez maiores do mercado nacional, permitirá a continuidade da fábrica no estado por mais alguns anos, sem risco de que venha a ocorrer um fechamento repentino.

Desse modo, não se pode deixar de levar em consideração o fato de que nenhum dos três estados deixou de renunciar a enormes quantias em termos de tributos como intuito de sair vencedor da disputa, como

de fato o fizeram com a General Motors de Gravataí-RS, e a Mercedes-Benz na cidade de Juiz de Fora-MG, além do caso da Ford em Camaçari-BA, que certamente foi o que mais chamou atenção, mas podendo elencar ainda os casos de Catalão-GO, Volkswagen em Resende-RJ e o Grupo PSA em Porto Real-RJ.

É impossível afirmar que caso a implantação das montadoras tivesse se dado sem qualquer intervenção dos governos estaduais, as fábricas teriam vindo, do mesmo modo, para Curitiba. Certamente as regiões mais beneficiadas seriam aquelas mais conhecidas, as que já faziam parte do leque de cidades que “apareciam” internacionalmente. Talvez Curitiba fosse escolhida pelo seu conhecido *city marketing*, ou pelo menos considerada no rol de opções plausíveis. Difícilmente cidades como Juiz de Fora e Catalão, além, é claro, de Camaçari, teriam alguma chance real de concorrer com Curitiba e Porto Alegre, pela opção dos investidores. Nesse sentido, a guerra fiscal certamente teve algo de benéfico que é muito difícil de mensurar, que foi permitir a regiões isoladas, afastadas ou desconhecidas aos olhos do investidor estrangeiro atrair para si investimentos.

Como pode se observar pelas Tabelas 3.9 e 3.10, as montadoras trouxeram impactos significativos nos salários médios dos municípios onde se instalaram, o que certamente contribuiu para o crescimento demográfico, acelerado sobretudo no caso de Curitiba. As consequências e impactos sociais tornam-se assim difíceis de mensurar, já que, por um lado, tem-se a elevação dos salários médios dos setores formais, mas, por outro, tem-se o crescimento da população com baixa instrução e renda, que não encontra colocação no mercado de trabalho formal.

O valor total da renúncia fiscal, além de difícil de estimar, pode também ser visto por duas ópticas: de um lado opera como uma transferência de recursos do setor público para alguns agentes privados; por outro, costuma favorecer, no longo prazo, os estados “vencedores” da tal guerra fiscal. Por se tratar, normalmente, de um dinheiro que não estaria disponível nos cofres públicos, fica também difícil estimar o impacto que teriam se investidos em infra-estrutura, seja física, seja social, dadas as limitações hoje existentes para a aplicação de recursos, e, ao mesmo tempo, o alto custo que grandes projetos representam.

Ao longo das entrevistas e da revisão bibliográfica, pode-se perceber que:

- as teorias que buscam explicar a localização por meio apenas das economias de aglomeração sugerem importantes fatores para se avaliar a localização industrial, mas por não conseguirem adaptar em um modelo todos os detalhes, como os trazidos

- pela política e pelas relações pessoais, apresentam um caráter incompleto;
- o poder público pode interferir na decisão dos investidores externos, mas há um limite para essas interferências que não é necessariamente definido pela capacidade de conceder benefícios, sejam de ordem fiscal ou de quaisquer outros tipos;
- a capacidade dos governos estaduais de oferecer informações sobre o estado é um meio de atrair atenção dos investidores, quer positiva ou negativamente, pois presença nas informações dá ao investidor uma impressão de que há um ambiente favorável ao seu negócio, deixando-o mais confiante para investir.

REFERÊNCIAS

- ANFAVEA. *Anuário Estatístico 2004*. São Paulo: Anfavea, 2004.
- AFFONSO, R. B. Á.; SILVA, P. L. B. (Org.). *Desigualdades regionais e desenvolvimento*. São Paulo, Fundap; Editora da Universidade Estadual Paulista, 1995. (Série Federalismo no Brasil)
- ALONSO, J. A. F. Caracterização econômica da Região Metropolitana de Porto Alegre nos anos 1990 In: *Indicadores Econômicos FEE*. Porto Alegre: FEE, v. 29, n. 1, p. 253-293, jun. 2001.
- AMIN, A.; ROBINS, K. Regresso das economias regionais? A geografia Mítica da acumulação flexível. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Org.) *As regiões ganhadoras*: Distritos e redes, os novos paradigmas da Geografia Econômica. Oeiras: Celta, 1994. p.103-119.
- ANTUNES, R. *Os sentidos do trabalho*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- ARAÚJO, T. B. Dinâmica regional brasileira nos anos 90: rumo à desintegração competitiva. In: CASTRO, I. E.; EGLER, C. A. G.; MIRANDA, M. (Orgs.). *Redescobrimo o Brasil*: 500 anos depois. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil/Faperj, 1999.
- AZZONI, C. R. A lógica da dispersão da indústria no Estado de São Paulo. *Estudos Econômicos*, n. 16 (número especial), 1986.
- AZZONI, C. R. Economia de São Paulo: ainda a locomotiva?. *São Paulo em Perspectiva*, v. 7, n. 2, 1993.
- BAER, W., et al. The regional impact of neo-liberal policies in Brazil. *Economia Aplicada*, v. 2, n. 2, 1998.
- BITTENCOURT, J. T. *O novo perfil industrial e a dinâmica espacial da Região Metropolitana de Curitiba*. Paraná, Departamento de Geografia da UFPR, mimeo., 2002.
- CANO, W. Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil: 1970/95. *Economia e Sociedade*, n. 8, 1997.
- _____. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930-1970*. São Paulo: Global / Campinas: Unicamp, 1985.
- CANUTO, O. A nova dinâmica regional brasileira e uma agenda de pesquisas para o Paraná. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, n. 94, 1998.
- CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE, R.; GOMES, G. M. Nordeste: os desafios de uma dupla inserção. In: VELLOSO, J. P. R. (Coord.). *O Real, o crescimento e as reformas*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1996.
- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- COMIM, A. *De volta para o futuro*: política e reestruturação industrial do complexo automobilístico nos anos 90. São Paulo: Annablume/Fapesp, 1998.
- DIEESE. Índice do Boletim Dieese, jul. 1997. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/bol/gre/grijul97.xml>>.
- _____. Índice do Boletim Dieese, ago/99. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/bol/gre/griago99.xml>>
- _____. Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização. *Nova Economia*, v. 3, n. 1, 1993.
- DINIZ, C. C. *A dinâmica regional recente da economia brasileira e suas perspectivas*. Brasília: Ipea, 1995. (Série Texto para Discussão)
- DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. Dinâmica regional e suas perspectivas no Brasil. In: *Para a década de 90*: prioridades e perspectivas de políticas públicas. Brasília, Ipea/Iplan, v. 3, 1989.
- DINIZ FILHO, L. L. *A dinâmica regional recente no Brasil*: desconcentração seletiva com "internacionalização" da eco-

- nomia nacional. Tese, (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.
- FIRKOWSKI, O. L. C. F. Industrialização e ação do Estado: considerações sobre a Região Metropolitana de Curitiba (PR). *RA'E GA: o Espaço Geográfico em Análise*, ano I, n. 1, 1997.
- _____. Industrialização, questão ambiental e Mercosul: breve análise da inserção do Paraná. *RA'E GA: o Espaço Geográfico em Análise*, Ano II, n. 2, 1998.
- _____. Anova lógica de localização industrial no aglomerado metropolitano de Curitiba. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, n. 103, p. 79-100, jul./dez 2002.
- FONSECA, R. Mensuração da mudança qualitativa dos automóveis brasileiro – 1960/1994. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 27 n. 1, abr. 1997.
- GALVÃO, A. C. F.; VASCONCELOS, R. R. *Novos elementos para repensar o planejamento regional*. Brasília, Ipea, mimeo., 1995.
- GUIMARÃES NETO, L. Desigualdades e políticas regionais no Brasil: caminhos e descaminhos. Brasília, Ipea, *Planejamento e Políticas Públicas*, n. 15, 1997.
- _____. Dinâmica recente das economias regionais brasileiras. *São Paulo em Perspectiva*, v. 9, n. 3, 1995.
- HADDAD, P. R. Os novos pólos regionais de desenvolvimento no Brasil. In:
- HARVEY, D. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1993.
- HAYEK, F. A. *O Caminho da Servidão*. 4. ed. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1987. *The road to serfdom*.
- _____. *Direito, Legislação e Liberdade*. Vol. I Normas e Ordem. São Paulo: Visão, 1985.
- HAYAKAWA, L. Entrevista concedida a Fernando Raphael Ferro de Lima. Curitiba, 10 ago. 2005
- HURIOT, J. M. (Org.) *Encyclopédie d'économie spatiale: concepts, comportements, organisations*. Paris: Economica, 1994, p. 315-323.
- IBGE. *Pesquisa Industrial Anual*: Empresa 2000. Rio de Janeiro, IBGE, v. 19, n. 1, 2002.
- IPEA. *Redes Urbanas Regionais*: Sudeste. v. 5. Brasília: Ipea, 2002.
- IPARDES. Arranjo Automotivo da Região Metropolitana Sul-Curitiba no Estado do Paraná. Curitiba: IparDES, 2005.
- JOHNSON, P. *Tempos modernos: o mundo dos anos 20 aos 80*. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército/Instituto Liberal, 1994.
- LAPLANE, M. F.; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. *Economia e Sociedade*, n. 8, p. 143-181, jun. 1997.
- LAVINAS, L.; MAGINA, M. A. *Federalismo e desenvolvimento regional: debates da revisão constitucional*. Brasília: Ipea, 1995. (Série Texto para Discussão, 390)
- LIPIETZ, A. *Miragens e milagres: problemas da industrialização no Terceiro Mundo*. São Paulo: Nobel, 1988.
- LOURENÇO, G. M. Atração de empresas e concentração industrial no Paraná. *Análise Conjuntural*, v. 18, n. 11-12, 1996.
- _____. Guerra fiscal, reforma tributária e desenvolvimento regional. Curitiba, *Análise Conjuntural*, v. 17, n. 7-8, 1994.
- MACEDO, M. M.; VIEIRA, V. F.; MEINERS, W. E. M. de A. Fases do desenvolvimento regional no Brasil e no Paraná: da emergência de um novo modelo de desenvolvimento na economia paranaense. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. n. 103, p. 5-22, jul./dez. de 2002
- MEINERS, W. E. M. A. Impactos Regionais dos Investimentos Automobilísticos no Paraná. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. n. 94, p. 29-48. maio/dez. 1998.
- MISES, L. V. *O liberalismo*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1988.
- _____. *Ação humana: um tratado de economia*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1990.
- NABUCO, M. R. ; NEVES, M. A.; CARVALHO NETO, A. M. (Org.). *Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo*. Rio de Janeiro: DP&A, 2002. (Coleção Espaços do Desenvolvimento).
- NASCIMENTO, S. P. Lei de Responsabilidade Fiscal, reforma tributária e impactos na guerra fiscal: uma análise empírica para o Estado do Paraná. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. n. 103, p. 61-78, jul./dez. 2002.
- NOJIMA, D. Crescimento e reestruturação industrial no Paraná – 1985/2000: *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. n. 103, p. 23-44, jul./dez de 2002.
- PACHECO, C. A. *Novos padrões de localização industrial? Tendências recentes dos indicadores da produção e do investimento industrial*. Brasília: Ipea, 1999.
- _____. *A questão regional brasileira pós 1980: desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional*. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1996a.
- _____. Desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional. *Economia e Sociedade*, n. 6, 1996b.
- PADIS, P. C. *Formação de uma economia periférica: o caso do Paraná*. São Paulo, Hucitec, 1981.
- PALOMINO, H. Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas. In: *Revista de Ciencias Sociales*, n. 17, p. 21, set. 2000.
- POPPER, K. R. *A Sociedade aberta e seus Inimigos*. v. 1. Lisboa: Fragmentos, 1993.

PORTER, M. E. *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

RAMALHO, J. R.; SANTANA, M. A. Indústria automobilística no Rio de Janeiro: relações de trabalho em um contexto de desenvolvimento regional. In: NABUCO, M. R.; NEVES, M. A.; CARVALHO NETO, A. M. (Org.) *Indústria automobilística: a nova geografia do setor produtivo*. Rio de Janeiro: DP&A, 2002 (Coleção Espaços do Desenvolvimento)

SALLEZ, A. *Réseaux d'entreprise*. In: AURAY, J.P. *et al.*

SCOTT, A. J.; STORPER, M. Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica. *Espaço & Debates*, Ano VIII, n. 25, pp. 30-44, 1988.

SILVA, S. C. B. M. Teorias de localização e de desenvolvimento regional. *Geografia*, p. 1-23, out. 1976.

SOUZA, M. L. R.; GORDON, H. J. Indústria e tecnologia Metal-mecânica no Estado de São Paulo – 1880-1980: um estudo

do explanatório. In: MOTOYAMA, S. (Org.) *Tecnologia e industrialização no Brasil: uma perspectiva histórica*. São Paulo: Unesp, 1994.

STORPER, M. Industrialização e a questão regional no Terceiro Mundo. In: PRETECEILLE, E.; VALLADARES, L. (Orgs.). *Reestruturação urbana: tendências e desafios*. São Paulo: Nobel / Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisas Universitárias, 1990

_____. Desenvolvimento territorial na economia global do aprendizado: o desafio dos países em desenvolvimento. In: RIBEIRO, L. C. Q.; SANTOS Jr., O. A. (Orgs.). *Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

SOJA, E. *Geografias pós-modernas*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1993.

TANIGUCHI, C. Entrevista concedida a Fernando Raphael Ferro de Lima. Curitiba, 02/08/2005.