

FERNANDO RAPHAEL FERRO DE LIMA

***CONDICIONANTES DA IMPLANTAÇÃO DA INDÚSTRIA
AUTOMOBILÍSTICA NO AGLOMERADO METROPOLITANO DE
CURITIBA***

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Geografia. Curso de Mestrado em Geografia, Setor de Ciências da Terra, Universidade Federal do Paraná.
Orientação: Prof. Dr. Luis Lopes Diniz Filho

**CURITIBA
2006**

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à Indiara, companheira fiel, amiga sincera, minha luz na escuridão.

AGRADECIMENTOS

A Deus, meus pais, meu irmão e minha avó. Ao meu amigo e orientador Luis Lopes Diniz Filho, às pessoas que colaboraram através das entrevistas; aos meus amigos, que me ouviram e opinaram. Principalmente à minha esposa, pela paciência, compreensão e estímulo.

“Penso que só há um caminho para a ciência ou para a filosofia: encontrar um problema, ver a sua beleza e apaixonarmo-nos por ele; casar e viver feliz com ele até que a morte nos separe – a não ser que encontremos um outro problema ainda mais fascinante, ou, evidentemente, a não ser que obtenhamos uma solução. Mas mesmo que obtenhamos uma solução, poderemos então descobrir, para nosso deleite, a existência de toda uma família de problemas-filhos, encantadores ainda que talvez difíceis e para cujo bem-estar poderemos trabalhar, com um sentido, até o fim de nossos dias.”

Karl R. Popper

SUMÁRIO

LISTA DE ILUSTRAÇÕES	6
LISTA DE SIGLAS	7
RESUMO	8
RESUMÉ.....	8
INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO 1 – QUESTÕES RELATIVAS À LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL.....	19
1.1 Apertando os botões da máquina global.....	19
1.2 Mudança de paradigma do capitalismo contemporâneo?.....	24
1.3 Teorias Desreguladas?.....	31
1.4 -Explicando a Localização Industrial	34
CAPÍTULO 2 – IMPLANTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL.....	50
2.1 História da Indústria Automobilística.	50
2.2 Momentos da implantação das fábricas de automóveis	56
2.2.1 Primeiro PND e a concentração industrial (1967-1974).....	58
2.2.2 Segundo PND e os anos 1980 (1975-1989).....	61
2.2.3 Década Perdida?.....	62
2.2.4 Novo cenário na indústria nacional de automóveis: anos 1990	69
2.3 O NRA, o Mercosul e os Novos Investimentos.....	79
2.4 Conclusão	84
CAPÍTULO 3 – COMPETITIVIDADE SISTÊMICA DO AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA	89
3.1 O Aglomerado Metropolitano de Curitiba.....	89
3.2 Vantagens do Aglomerado Metropolitano de Curitiba	93
3.3 Relação entre as Vantagens e as Estratégias empresariais	103
3.4 Conclusão	106
CAPÍTULO 4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS	108
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	114
5- ANEXOS.....	122

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

CARTOGRAMA 1	36
QUADRO 1.....	42
QUADRO 2.....	46
QUADRO 3.....	48
GRÁFICO 2.1.....	55
GRÁFICO 2.2.....	56
GRÁFICO 2.3.....	59
GRÁFICO 2.4.....	61
GRÁFICO 2.5.....	62
GRÁFICO 2.6.....	64
GRÁFICO 2.7.....	64
GRÁFICO 2.8.....	65
GRÁFICO 2.9.....	65
GRÁFICO 2.10.....	67
GRÁFICO 2.11.....	68
GRÁFICO 2.12.....	73
GRÁFICO 2.13.....	75
GRÁFICO 2.14.....	76
GRÁFICO 2.15.....	77
GRÁFICO 2.16.....	78
GRÁFICO 2.17.....	82
MAPA 3.1.....	90
MAPA 3.2.....	92
MAPA 3.3.....	95
TABELA 2.1.....	58
TABELA 2.2.....	72
TABELA 2.3.....	85
TABELA 3.1.....	97
TABELA 3.2.....	97
TABELA 3.3.....	97
TABELA 3.4.....	98
TABELA 3.5.....	98
TABELA 3.6.....	98
TABELA 3.7.....	99
TABELA 3.8.....	101
TABELA 3.9.....	102
TABELA 3.10.....	103

LISTA DE SIGLAS

ANFAVEA – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores
COMEC - Coordenação da Região Metropolitana de Curitiba
DIEESE – Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos
DIT – Divisão Internacional do Trabalho
FNM – Fábrica Nacional de Motores
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS – Imposto sobre Mercadorias e Serviços
IPARDES – Instituto Paranaenses de Desenvolvimento Econômico e Social
IPEA – Instituto Pesquisa Econômica Aplicada
IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
IPPUC – Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba
NAFTA – North America Free Trade Agreement
NRA – Novo Regime Automotivo
OCDE – Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico
PND – Plano Nacional de Desenvolvimento
PROÁLCOOL – Programa Nacional do Alcool
RAIS – Relação Anual de Informações Sociais
RMC – Região Metropolitana de Curitiba
VIT – Valor de Transformação Industrial

RESUMO

A pesquisa proposta consiste num estudo sobre os condicionantes da implantação da recente instalação de montadoras de veículos na Região Metropolitana de Curitiba, de maneira a permitir uma avaliação da importância relativa dos vários fatores que vêm sendo citados na bibliografia especializada como explicativos da nova geografia desse setor. Trata-se de um enfoque de caráter histórico sobre os condicionantes da localização recente dos investimentos dessa indústria, o qual adota como fio condutor o conceito de competitividade sistêmica. Através desse conceito, procurou-se hierarquizar os fatores envolvidos na localização industrial e esclarecer a forma como se articulam. Para implementar esse estudo, foi necessário recorrer à bibliografia especializada e, também, a entrevistas.

RESUMÉ

La recherche proposée est un étude sur les conditionantes de l'implantation recent de les fabricantes de voitures dans le Région Metropolitaine de Curitiba, pour permettre une évaluation de l'importance relative des plusieurs facteur que sont dans la bibliographie spécialisée comen factour explicative de cet setor, ce qui adottet le concept de competitivite sistemique. Pendant cette concept, on a hierarquisé lês facteur arrole dans la localization industriel e a éclairé les moins qu'ils s'articulent. Pour y conduire fue nécessaire recourir à la bibliographie especializada e, aussi, à des interview.

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 supera 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, de maneira a permitir uma avaliação da importância relativa dos vários fatores que vêm sendo citados na bibliografia especializada como explicativos da nova geografia desse setor.

Até o final dos anos 80, os estudos sobre a dinâmica econômica regional brasileira procuravam explicar os condicionantes da divisão territorial do trabalho tendo como contexto histórico um modelo de organização política e econômica que pode ser denominado de “nacional-desenvolvimentismo”, e que se estendeu aproximadamente de 1930 a 1989. Em linhas bem gerais, as características desse modelo que se mostraram mais relevantes do ponto de vista da dinâmica regional eram a estratégia de “industrialização por substituição de importações”, o processo de expansão/unificação do mercado nacional (que incluía a própria ocupação e integração física do território) e a forte atuação do Estado como promotor do desenvolvimento e organizador do espaço nacional, mediante a implementação de políticas macroeconômicas, setoriais e territoriais (DINIZ FILHO, 2000).

Dentro desse modelo, a industrialização se fez acompanhar por uma fase inicial de concentração do desenvolvimento industrial no Sudeste (e em particular no estado de São Paulo) que perdurou aproximadamente de 1930 a 1970, quando então se inicia um movimento de desconcentração que se estendeu até pelo menos 1985, já no bojo da profunda crise que se abateu sobre o “Estado Desenvolvimentista” brasileiro. Simultaneamente, os processos de industrialização e de estruturação do arcabouço institucional do Estado criaram condições para a constituição de um mercado efetivamente nacional,

graças à complementaridade econômica que se estabeleceu entre o estado de São Paulo (o centro dinâmico da economia nacional) e as demais regiões do país (a “periferia nacional”). O período desenvolvimentista assinalou assim a constituição de uma divisão territorial do trabalho de âmbito efetivamente nacional, subordinando as taxas de crescimento regional à dinâmica da economia nacional, na esteira de uma integração cada vez mais profunda entre as estruturas produtivas regionais. De acordo com a clássica periodização de Wilson Cano (1985), se de 1930 a 1960 houve uma integração regional de caráter meramente mercantil, induzida pela intensificação das relações comerciais entre o estado de São Paulo e as demais regiões do país, a partir daí a unificação do mercado interno seria determinada principalmente pela migração do capital produtivo.

Sob esse contexto, os estudos de regionalização produzidos no Brasil, aproximadamente até o final dos anos 1980, tinham como focos de análise privilegiados as tendências da distribuição da atividade econômica dentro do território e o processo de integração do mercado doméstico. A imbricação desses dois processos era profunda, visto que as oportunidades de crescimento eram determinadas principalmente pela dinâmica do mercado interno, traduzindo-se na incorporação progressiva das antigas “economias regionais” a essa dinâmica integradora. A partir do início dos anos 90, porém, começaram a aparecer estudos e projeções que pensavam os impactos regionais que a abertura da economia brasileira poderia trazer, dependendo da intensidade e rapidez que esse processo viesse a assumir (AFFONSO E SILVA, 1995). Assim, para compreender a dinâmica regional recente da indústria brasileira, e do estado do Paraná, em particular, faz-se necessário analisar as fases de auge e crise do modelo “nacional-desenvolvimentista”, respectivamente nas décadas de 1970 e 1980, assim como as mudanças estruturais derivadas da tentativa de implantar um novo modelo de desenvolvimento, assentado na “integração competitiva” do país à economia mundial, a partir de 1990.

Especificamente sobre o caso paranaense, cabe assinalar que, ao contrário dos estados do Sudeste, onde a economia cafeeira estimulou um crescimento industrial precoce, o desenvolvimento da atividade industrial no Paraná foi muito pouco expressivo na fase da economia agro-exportadora, que vai aproximadamente de 1850 até 1930. Nessa fase, o estado do Paraná

possuía uma economia formada por um setor de produção agrícola voltado para as necessidades de subsistência da população e um setor exportador nucleado pela produção e beneficiamento da erva-mate¹. O mate constituiu o primeiro processo agroindustrial organizado no estado e seu principal produto de exportação, seguido da indústria de extração de madeira, principalmente o pinho. Configurava-se assim um crescimento industrial induzido pela especialização no processamento de certos produtos naturais, antes que uma indústria cedo implantada e semelhante à de São Paulo (CANO, 1985).

A partir de 1930, a indústria do mate, que já se encontrava decadente desde 1907, em função da política de substituição de importações praticada pelo governo argentino, perde importância frente às atividades industriais ligadas ao beneficiamento do café produzido no norte do estado. Nota-se entretanto que essa transformação não rompe, mas apenas dá continuidade, ao padrão eminentemente agroindustrial do Paraná, que até o final da década de 1960 apresentava uma indústria basicamente ligada à produção primária e de baixo grau de elaboração, destacando-se o beneficiamento de café e, secundariamente, a indústria de madeira.

A partir de meados dos anos 60, 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 um 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: 124):

- Isenção do IPTU por um período de até 10 anos;

¹ Ressalve-se que, nesse período, o estado do Paraná se resumia essencialmente à sua atual porção centro-sul, polarizada econômica e politicamente por Curitiba, e se estendendo a leste em direção ao exterior do país, a partir da Estrada de ferro Curitiba-Paranaguá e da Estrada da Graciosa, e a sudoeste, seguindo o rio Iguaçu, atingindo as regiões produtoras de erva-mate do interior, além das já antigas rotas de tropeiros entre Rio Negro e Lapa, ao Sul, Ponta Grossa e Guarapuava, a Oeste (PADIS, 1981).

- Isenção do ISS por até 10 anos;
- Subvenção de até a quantia equivalente à cota de ICMS devida ao município por até 5 anos;
- Venda ou concessão real de uso de bens imóveis;
- Assessoria na elaboração dos estudos de viabilidade e dos projetos de engenharia, economia e finanças;
- 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 90, 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 – RMC. A expansão recente da automobilística nessa

última região, onde se instalam empresas como a Renault, Audi/Volkswagen, Chrysler e Tritec, entre outras, marca o momento em que a economia do estado deixa de estar assentada fundamentalmente na agropecuária e seus encadeamentos agroindustriais, consolidando um segmento importante da indústria de bens duráveis (FIRKOWSKI, 1997: 120 e 1998).

Mas deve-se acrescentar que essa expansão industrial recente não se limita à implantação de umas poucas unidades produtivas de grande porte no setor automobilístico, já que as informações referentes ao Valor Adicionado Fiscal mostram que mais da metade das indústrias em operação na RMC em 1999 foram instaladas nos anos 90 (BITTENCOURT, 2002). As informações fornecidas pela Pesquisa Industrial Anual Empresa (IBGE, 2002) confirmam que vem ocorrendo uma expansão bastante diversificada da indústria paranaense, visto que os dados do Valor da Transformação Industrial – VTI indicam que, na comparação entre 1985 e 2000, o estado obteve ganhos de participação em 18 das 26 divisões da indústria brasileira. Os aumentos mais expressivos se deram na “fabricação e montagem de veículos automotores” (no qual a participação relativa do estado no total nacional passou de 3,5% para 8,6%), na “fabricação de equipamentos de instrumentação, médico-hospitalares, de precisão e para automação industrial” e na “fabricação de máquinas e equipamentos”.

Como no passado, o surto recente de industrialização verificado no Paraná foi acompanhado de uma política explícita de atração de investimentos industriais praticada pelo governo estadual a partir de 1995, denominada “Paraná Mais Empregos”. Esse programa contemplou doações de terrenos, investimentos em infra-estrutura e também concessão de benefícios fiscais, com destaque para a política de incentivo ao investimento através da apropriação total dos créditos de ICMS pagos na aquisição ou transferência de bens de capital.

Operacionalmente, a parte do ICMS passível de ser enquadrada no Programa fica retida pelo estabelecimento industrial, gerando seu autofinanciamento, de modo que não há recolhimento do imposto e posterior liberação. O Programa estabelece como áreas prioritárias aquelas que possuem um maior percentual do ICMS incremental, ficando definidos os seguintes percentuais: Curitiba e Araucária 50%, Ponta Grossa, Maringá,

Londrina e São José dos Pinhais 70%, demais municípios da RMC e demais municípios do estado 80% (GOVERNO DO PARANÁ, 1998).

Apesar do resultado positivo do Programa no que diz respeito ao volume de investimentos produtivos que se efetivaram no estado, há inúmeras críticas quanto ao elevado montante de incentivos concedidos e aos reais benefícios econômicos e sociais que esses investimentos podem de fato trazer. Dentre essas críticas, as que interessam mais de perto à pesquisa proposta são aquelas que minimizam a influência do Programa nas decisões de localização de investimentos das empresas receptoras dos incentivos, na medida em que há diversos fatores de competitividade sistêmica presentes na RMC que funcionaram como atrativos para investimentos nas indústrias de bens de consumo durável. Dentre esses fatores, destacam-se: a proximidade em relação ao porto de Paranaguá, a localização do estado em relação aos principais mercados consumidores do país e ao Mercosul – que ainda não se encontrava em crise quando da instalação das fábricas anteriormente citadas – a oferta de uma boa infra-estrutura de energia e telecomunicações e um baixo nível de atividade sindical (LOURENÇO, 1996).

Devido ao caráter ainda recente do surto de industrialização ocorrido no estado, e particularmente na RMC, há carência de estudos sistemáticos que permitam avaliar de forma mais objetiva a importância relativa de todos esses fatores que influenciaram na seleção dessa área como destino de grandes investimentos da indústria de bens duráveis e bens de capital, de forma a contribuir para preencher essa lacuna.

Os objetivos que a presente dissertação procurou atingir relacionam-se à compreensão dos condicionantes das decisões de localização de investimentos da indústria automobilística a partir do estudo das novas montadoras instaladas no Aglomerado Metropolitano de Curitiba, de modo que se possa especificamente:

- a) Questionar a validade das teorias baseadas nas economias/deseconomias de aglomeração para a análise da dinâmica espacial da indústria em escala nacional. Daí porque a seleção de um estado localizado, segundo tais teorias, dentro do

“campo aglomerativo” nucleado pela Região Metropolitana de São Paulo;

- b) Detalhar e esclarecer a análise dos condicionantes da dinâmica espacial da indústria e suas inter-relações, os quais só são inteligíveis no bojo da articulação das estratégias competitivas das empresas com as políticas do Estado, nos três níveis da Federação;
- c) Avaliar o potencial das políticas estaduais para influir nas decisões de localização dos investimentos e, assim, criar dinâmicas de crescimento diferenciadas dentro do “território econômico” nacional.

Os procedimentos utilizados para se chegar aos condicionantes da indústria automobilística, classificados dentro dos quatro componentes do “diamante” de Porter dividem-se em dados indiretos, coletados através de índices e estatísticas publicadas, e em entrevistas junto a pessoas envolvidos no processo de atração destas empresas, através de entrevistas dirigidas.

Os componentes da vantagem competitiva de uma empresa são variados, de modo que não se pode inferir exatamente qual é o peso de cada um dos componentes dessa vantagem na composição de se diamante. Entretanto alguns deles estão fortemente localizados como mostra o amplo estudo realizado por Michael Porter (1992). Sendo assim, o estudo de diversos componentes que podem influir na vantagem competitiva nacional podem ser utilizados como parâmetro para medir a vantagem que uma determinada empresa pode obter de certa localização. Esperamos deste modo, utilizar a teoria da vantagem competitiva para aferir a influência de determinadas condições existente no âmbito do aglomerado metropolitano de Curitiba na escolha das empresas Audi-Volkswagen e Renault por esta região.

O Diamante de Porter ilustra que as fontes de vantagem competitiva estão agrupadas em 4 categorias:

- Condições de fatores: fatores como Recursos Humanos, Físicos, de conhecimentos, de capital e infra-estrutura;

- Condições de demanda: tamanho e grau de exigência do mercado interno, além da percepção de como as empresas vêem o mercado interno;
- Indústrias correlatas ou de apoio: a presença de fabricantes de produtos semelhantes ou de segmentos próximos, o que permite o acúmulo de conhecimentos e a sinergia na ação entre os diversos atores do processo;
- Estratégia, Estrutura e Rivalidade das Empresas: o que estimula as empresas a buscar fontes inovadoras de vantagem para manter ou ganhar posições no mercado.

Porter (1992) considera também o papel do governo e o papel do acaso na forma de vantagem competitiva. A palavra governo, porém, deve ser compreendida de modo amplo, já que abrange suas várias esferas. No caso específico do Brasil com seus três entes federativos, as políticas de atração de investimentos, tal como a isenção de impostos e outras vantagens fiscais e a doação de terrenos, possuem um peso na decisão das empresas que cabe ser avaliado. Mas não se pode ignorar a função do governo federal que foi decisiva no momento de atrair investimentos, como no momento de elaboração do NRA.

O fator acaso também é considerado por esta teoria, onde podem ser incluídos alguns dados que normalmente são tomados como pressupostos nas teorias clássicas de localização, tais como a concorrência perfeita, a disponibilidade homogênea de informações, entre outros, questões estas que longe de representarem fielmente a realidade, mostram-se muito influentes no processo decisório.

Para a avaliação das vantagens de fatores, levantaram-se informações no que diz respeito à educação, qualidade de vida, infra-estrutura e distâncias relativas, onde foram utilizados os indicadores:

- Anos de estudo: pois permite comparar a oferta de mão-de-obra capacitada ou capaz de ser recrutada para constar nos quadros da empresa, já que as funções demandadas pela indústria moderna exigem um grau mínimo de escolaridade;
- Índice de analfabetismo: pois permite comparar a situação dos diferentes aglomerados metropolitanos, fornecendo um indicador que pode indicar

uma melhoria ao longo do tempo da situação educacional e uma melhor estimativa da qualificação os recursos humanos, sobretudo os em idade para trabalhar (16-65 anos)

A avaliação dos fatores ligados à infra-estrutura se deu através da utilização de alguns indicadores de distâncias relativas de São Paulo, de Portos e Aeroportos próximos às áreas de implantação. Além disso, foi considerado o conjunto desses fatores em relação à estratégia das empresas.

O tratamento dado às indústrias correlatas e de apoio deu-se através do aproveitamento dos dados já obtidos pelo IPARDES (2005) em pesquisa com as empresas do setor automotivo do Paraná. A densidade de empresas fornecedoras implantadas em Curitiba permite esclarecer a necessidade de esforços logísticos ampliados pela necessidade de deslocamentos freqüentes, obviamente, encarece a produção.

A avaliação da rivalidade estrutura e estratégias do mercado nacional permitem especulações sobre a importância do ambiente competitivo onde as indústrias se localizam, tomando por base o fato de que as empresas podem e normalmente obtêm influências positivas na competição com rivais de mesmo porte (PORTER, 1992). No entanto, estes três componentes agem de forma diferente quando se considera a indústria automobilística. Em relação às vantagens de fatores e de demanda, a estrutura e a rivalidade das empresas no mercado nacional foi tomada como igualmente influente em todas as partes do país² para fins metodológicos, de modo que algumas considerações devem ser feitas com o intuito de esclarecer o caso estudado. Já a estratégia da empresa pode sim influenciar questões relativas à implantação em nível local. Isso porque, se uma empresa adota um enfoque voltado para a produção de veículos populares, então sua estratégia deverá estar fortemente orientada para a questão preços. Já se seu enfoque é a diferenciação do produto, então outros fatores podem pesar mais na decisão além do custo, como questões relativas à qualidade os produtos apresentados. Assim fatores ganham destaque em relação à estratégia adotada e a localidade pode adquirir maior ou menor

² Obviamente que esse pressuposto metodológico poderia ser considerado errôneo, já que as fábricas utilizam canais indiretos de venda, no caso os concessionários e sua distribuição pelo o país contribui para a rivalidade. Uma avaliação mais cuidadosa da rivalidade das empresas deveria considerar a distribuição espacial dos concessionários, de modo a definir quais os mais competitivos e em quais regiões. No entanto, dada a concentração da renda do país nalgumas regiões, o grosso da rivalidade se processo no

importância. Assim tentou-se compor o panorama da estratégia das empresas enfocadas.

O texto encontra-se estruturado em quatro capítulos. No primeiro busca-se fazer uma revisão bibliográfica que sirva para situar o trabalho no contexto teórico que se apresenta, e desse modo apresentar as diferentes teorias que buscam explicar, ainda que de forma indireta, a localização industrial.

O Capítulo 2 trata da implantação da indústria automobilística no país e das principais mudanças ocorridas ao longo de quase cinco décadas de transformações. São avaliadas as políticas relacionadas à importação/exportação de automóveis e procura-se compreender as diversas transformações passadas pela indústria automobilística nacional pela história das sucessões de êxitos e erros pelas quais passou esse segmento da indústria.

No terceiro capítulo busca-se a avaliação comparada das vantagens do Aglomerado Metropolitano de Curitiba. Ao longo deste capítulo são elencados indicadores sócio-econômicos, de infra-estrutura, e também é chamada atenção para os dados obtidos pela pesquisa de campo, onde foram consultados Luís Hayakawa e Cássio Taniguchi, ambos participantes diretos das negociações com as montadoras.

Por fim, no quarto capítulo, são considerados os resultados obtidos na pesquisa, onde se procura fazer uma síntese e dar uma coerência final para os resultados atingidos.

CAPÍTULO 1 – QUESTÕES RELATIVAS À LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL

1.1 Apertando os botões da máquina global

As explicações de nível mais genérico, que buscam abarcar toda a realidade internacional, costumam explicar os fatores decisivos no que compete à indústria mundial relacionando-os a grandes alterações estruturais no capitalismo. Seria a passagem de um grande paradigma industrial, o fordismo/taylorismo para outro, a acumulação flexível, ao longo das décadas de setenta e oitenta que estaria ditando as novas regras para a distribuição das indústrias no plano internacional, dando espaço à nova configuração da divisão internacional do trabalho. Dentro deste paradigma de análise, encontramos os trabalhos de Chesnais (1996), Benko (1996), Storper (1990), Harvey (1993), Soja (1993), Castells (2000), Lipietz (1988 a ;1988 b), entre outros.

Não se pode deixar, entretanto, de relacionar essas explicações macroestruturais do capitalismo com a emergência de um novo paradigma científico na geografia, que será influenciado pelo Materialismo Histórico Dialético. A emergência deste paradigma relaciona-se não somente a deficiências no que diz respeito às explicações anteriores, mas, sobretudo a alterações de cunho ideológico ocorridas na ciência. E foi pela França e Estados Unidos que esta reação começou a aparecer. Temos os primeiros estudos ligados ao marxismo já nos anos 50, mas, sobretudo ao longo da década de 1970 eles se tornarão mais intensos. As explicações para a Divisão Internacional do Trabalho (DIT) dadas pelos geógrafos, economistas e sociólogos baseados no marxismo fundamentavam-se em dois conceitos básicos: imperialismo e dependência. (LIPIETZ, 1988b). Pelo primeiro, toma-se que por uma necessidade de um estágio do capitalismo, algumas regiões do globo estariam destinadas a ser produtoras de matérias-primas, o sul, e outras, o norte, destinadas a serem produtoras de artigos industrializados. Deste modo, os ganhos obtidos pelas classes trabalhadoras do norte estariam sendo retirados da exploração mais intensiva ainda das classes trabalhadoras do sul. No entanto, isso geraria uma dependência do sul em relação ao norte, já que qualquer possibilidade de alteração nesta estrutura seria considerada uma

afronta aos interesses do norte industrializado. O mundo capitalista teria suas bases fincadas na hegemonia industrial dos EUA, este com seu sistema industrial amplamente baseado no chamado sistema fordista. No entanto, observa-se um processo contínuo de industrialização dos países agrícolas ao longo das décadas de 1950, 1960 e 1970, com uma participação cada vez maior da produção industrial destes no mundo.

Segundo Harvey (1993) o quinquênio 68-73 marca um período conturbado, que levará o capitalismo a uma mudança paradigmática de um modelo fordista-keynesiano a um modelo de acumulação flexível³. Esse período da história foi caracterizado por um conjunto de arranjos entre o trabalho e o capital. Este permitiu a expansão da acumulação do pós-guerra baseada num sistema de cooperação mútua entre os sindicatos, o Capital e o Estado, de modo que se assegurara um crescimento da produtividade e uma melhoria nos padrões de vida, garantidos pelo crescimento do Estado de Bem-estar social.

Segundo ele, a desvalorização do dólar, impulsionada pelo fim do sistema cambial rígido, conjuntamente com a pressão causada pela OPEP pelo aumento dos preços do petróleo, levou inúmeras empresas à falência, além da entrada de novos países competidores no setor industrial. Essas mudanças trouxeram uma flexibilização das leis de regulamentação financeiras, dos serviços de previdência e da legislação trabalhista. Elas foram amplificadas pelas modificações nos processos de trabalho, intensificação do uso de máquinas, automação e a revolução das telecomunicações. Os indicativos da nova fase do capitalismo seriam os Blocos financeiros globais, mudanças na ideologia capitalistas observadas na arquitetura, literatura, entretenimento, etc. Além desses fatores, pode-se constatar no mundo do trabalho o aparecimento da terceirização, crescimento no número de autônomos, organizações patriarcais e familiares que passam a compor uma parte cada vez maior da força de trabalho.

Harvey (1993) busca deixar claro que esse conjunto de mudanças não permite falar de um novo modo de produção, sendo aquilo que ele define como

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.

“acumulação flexível” apenas uma nova etapa do capitalismo contemporâneo. Essa afirmação é feita com base na idéia de que há três pilares fundamentais do capitalismo, observada por Harvey (1993):

1. O capitalismo é um sistema voltado para o crescimento, embasado pela ideologia de que “além de inevitável, o crescimento é bom” (HARVEY, 1993, p.166).
2. O capitalismo baseia-se na exploração do trabalho vivo, e que por mais que haja mudanças nesta relação, a exploração persiste de alguma maneira;
3. “O capitalismo é, por necessidade, tecnológica e organizacionalmente dinâmico” (HARVEY, 1993, p.169).

As mudanças nestes campos têm como objetivo a modificação na dinâmica da luta de classes. Essas três características são, segundo o autor, demonstradas por Marx como contraditórias e inconsistentes e, por isso, sujeitas às crises. Essas tendências induzem o capitalismo à *superacumulação*, o que leva a ordem burguesa a fazer algumas escolhas. De um lado a desvalorização de mercadorias, capacidade produtiva e até mesmo a destruição direta na medida em que forneça um meio para lidar com os excedentes de capital (HARVEY, 1993, p.170). 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.

Os pontos grifados do parágrafo anterior dão unidade entre a base teórica da obra de Harvey e a de outros autores, como Lipietz (1989); na interpretação deste, “um regime de acumulação não fica plantado, espiritualizado, no mundo etéreo dos esquemas de reprodução”. Ele se realiza e reproduz apenas se estiver em consonância com algumas “forças institucionais, procedimentos, hábitos, que agem como forças coercitivas ou incentivadores” levando os agentes privados a se conformarem com tais esquemas. A isso se chama modo de regulação. A falta de ajuste entre o regime de acumulação concorrencial não se adaptou ao “aumento enorme da *mais-valia relativa*” terminando numa “fantástica crise de superprodução”.

Mas não somente nesses dois autores observamos algumas das premissas básicas pelas quais iniciaremos a crítica deste modo de pensar que exerce forte influência na geografia contemporânea. François Chesnais (1996), ao longo de seu livro *a Mundialização do Capital*, defende a idéia de que a crescente financeirização do mundo é o que causa as crises contemporâneas e define de certo modo o capitalismo do *fin-de-siècle*. Mesmo não sendo um regulacionista *strictu senso*, Chesnais (1996) adota as mesmas premissas que os teóricos já comentados, de que o capitalismo passa por crises periódicas que necessitam de ajustes no modo de regulação. Deste modo, o breve período do acerto fordista fora superado pela liberalização e desregulamentação das normas de transferência de capital, que devolveu ao capital uma quase liberdade de ação que antes ele havia perdido. Ao mesmo tempo em que o Capital ganhou essa mobilidade extra, os governos dos estados nações foram perdendo a capacidade de intervir e fixar normas ao movimento deste capital, de modo que este tornou o sistema de regulação fordista cada vez mais frágil ante a força do capital. Com isso, o modo de regulação fordista ruiu e os estado-nações estão cada vez mais sujeitos às crises periódicas, que são aproveitadas pelo capital para realizar sua valorização. Chesnais (1996), ao final de seu livro, conclui:

“A superação do modo de produção capitalista também não poderá se dar prolongando e melhorando o modo de desenvolvimento fordista. [...] No entanto, sob formas que será necessário inventar, integrando todas as lições de história deste século, é difícil ver como a humanidade poderia prescindir de medidas de expropriação de capital”.

Creio que com essa derradeira passagem do livro fica ainda mais clara a filiação de Chesnais aos conceitos marxistas, mas acima de tudo gostaríamos de conduzir esta seção para a análise dos pontos através dos quais iniciaremos a crítica dos autores supra mencionados.

Como se pode observar pela descrição da argumentação dos três autores mencionados, que de certo modo fornecem o fio condutor que permite compreender a teoria da regulação, há grande débito para com o marxismo, em especial nalgumas das hipóteses que foram expostas, e que estão presentes ao longo de *O Capital*, de Karl Marx.

Tal como podemos observar por Lipietz (1989), a teoria da regulação surge com 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 disto, busca explicar as novas questões relativas à industrialização de países periféricos e as razões pelas quais a crise final do capitalismo nunca chegou.

No entanto, apesar desta aparente ruptura com as teorias marxistas ortodoxas, a escola da regulação não deixa de aceitar como fato comprovado a hipótese que diz que o capitalismo é um modo de produção marcado pela contradição capital-trabalho, e por essa mesma razão, um sistema sujeito a crises periódicas que no futuro o levarão a uma transição socialista/comunista.

Por traz da aceitação desta premissa, porém, está um grande número de conceitos e de outras afirmativas que, antes de serem um consenso dentro da ciência econômica, foram inúmeras vezes debatidas e no nosso olhar, superados. Uma das premissas básicas a serem avaliadas é a de que a teoria do valor-trabalho é sustentável, pois é sobre ela que se baseia toda a especulação acerca do conceito de mais-valia.

Outro ponto fundamental é saber se a teoria sobre os ciclos econômicos de Karl Marx, que foi sucessivas vezes avaliada, é sustentável sob dois aspectos:

- 1- Enquanto baseada na teoria do valor-trabalho;
- 2- Enquanto dotada de fundamentos empíricos.

Quando ao primeiro ponto, devemos desde já deixar claro que a teoria do valor-trabalho é, por suas inconsistências lógicas e empíricas deixada de lado na teoria econômica, restando quase nada dela em grande parte da política, sendo aceita, e ainda assim com ressalvas, no campo da economia política pelos simpatizantes do marxismo. No entanto a teoria que discute o valor mais utilizada pelos economistas é de longe a do valor-utilidade, onde o que define o valor de uma mercadoria é sua utilidade marginal quando da escolha de uma objeto ao invés de outro. Essa teoria explica que longe de reinar o equilíbrio quando ocorrem trocas, o que acontece uma diversidade de valoração entre os agentes econômicos do mesmo objeto (BÖHN-BAWERK, 1987). Essa valoração é, no entanto, definida pela utilidade que um objeto apresenta, e seu valor diminui à medida que aumentam as quantidades disponíveis. Desse modo

pode-se explicar o dilema clássico do diamante valer mais que água, sendo que a água seria em princípio mais útil que o diamante.

Quanto aos ciclos econômicos, de acordo com a teoria dos ciclos exposta por Von Mises (1991), os ciclos econômicos, antes de representarem uma contradição inerente no capitalismo, representam um desajuste entre a taxa de juro praticada no mercado e quantidade de mercadorias existentes, o que leva o investidor a investir seu capital em equipamentos que ainda não estão disponíveis. A crise não seria causada pelo excesso de investimento, mas pela falta de capital necessário para concluí-lo, o que não pôde ser previsto por um desajuste na taxa de juros.

1.2 Mudança de paradigma do capitalismo contemporâneo?

Alguns autores tratam de uma mudança paradigmática do capitalismo. Esses autores se baseiam 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 vivenciando 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 destas 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 que a produção em massa das grandes empresas, devido 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, o que não é constatado empiricamente. Amin e Robins (1994) vão contra esta visão apontando dados empíricos que desmentem uma

⁴ Há controvérsias no que diz respeito a noção de toyotismo, já que essa é vista como uma forma positiva

queda de importância dos grandes grupos oligopolistas e põe em cheque a capacidade das pequenas e médias empresas em suplantar os grandes grupos globais, já que experiências de sucesso nesta categoria de empresas estão quase todas restritas ao estudo da terceira Itália ou do vale do Silício.

Pode-se, de acordo com estes 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, sub-contratações e re-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. Para ele a localização destes 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. Além disso, a presença das empresas redes, como a Nike e a Benetton, cuja existência repousa em sua capacidade de tirar proveito da liberalização do comércio exterior e da telemática, são exemplos de adaptações ao contexto. Estes não são propriamente grupos industriais, mas grupos que se aproveitam da terceirização de empreendedores locais, seja na Ásia ou no Norte da África. Para Chesnais (1996), no entanto, os investimentos de grande monta de nível internacional estão circunscritos somente à tríade e em alguns países limítrofes da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico),

de superação da crise do fordismo, segundo argumentam Leborgne e Lipietz (1988). Ver adiante.

mostrando que a “globalização” da economia mundial é na verdade uma transposição dos oligopólios nacionais ou continentais para o nível global. 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.

Pode-se observar que o que Chesnais (1996) delineia não é propriamente uma teoria para a localização industrial, fato que vemos também claro em outros autores que aqui chamamos regulacionistas, mas uma explicação global para o problema do dinamismo do capitalismo.

Dentre os regulacionistas, há uma crítica à insuficiência do conceito de “produção flexível”, pois “(...) não é a tecnologia nem as relações profissionais que modelam diretamente o espaço, mas sim um conjunto bem mais complexo – ‘o modelo de desenvolvimento’”. (LEBORGNE & LIPIETZ, 1988:12). Não haveria, portanto, um único modo de se superar o fordismo, mas diferentes modelos ou vias de desenvolvimento. Os autores se esforçam, pois para a formação de uma “tipologia dos modelos desenvolvimento que permita, primeiro, determinar as possibilidades de reestruturação abertas pela crise do modelo ‘fordista’ e, segundo, avaliar o potencial de cada modelo alternativo do ponto de vista da competitividade e da elevação dos níveis de bem estar da sociedade.” (DINIZ FILHO, 2000:39). Uma das tipologias mais influentes dos autores foi sintetizada da seguinte forma por Diniz Filho (2000:40):

- “Áreas de produção especializadas: próprias das vias de desenvolvimento do tipo ‘neotaylorista’, são elas caracterizadas pela especialização num único setor industrial; pela orientação exportadora; por relações de subcontratação entre empresas baseadas essencialmente em fluxos mercantis; pela baixa integração entre as empresa locais, favorecendo, portanto, a ‘desindustrialização’ do território (nacional e regional); por formas bastante flexíveis de contratação de trabalhadores e pelo não engajamento deles no aprimoramento dos processos produtivos;”
- “Sistemas produtivos locais: associados à ‘via californiana’ de desenvolvimento, são também áreas com especialização setorial e orientação exportadora, mas que apresentam um nível mais alto de

integração entre as empresas locais; outra característica dessas áreas é o maior profissionalismo e engajamento da força de trabalho nos processos produtivos, embora esse engajamento seja obtido através de negociações individuais (estímulos através de prêmios, promoções, etc.)”.

- “Áreas-sistema: próprias da via ‘saturniana’ ou ‘kalkariana’, são áreas nas quais se configuram redes de empresas com forte integração local, sendo esta baseada em relações de subcontratação menos hierárquicas, estáveis e voltadas para a criação de efetivas parcerias; esse tipo de área é marcada também pela elevada diversificação setorial e por um engajamento dos trabalhadores nos processos produtivos através de negociações coletivas”.

Essa tipologia, com pode-se observar, denota um caráter hierárquico nas classificações, onde a primeira tipologia apresentada, neotaylorista, é mais frágil no que diz respeito à superação do fordismo, sendo a última, das áreas sistema ou pós-fordista, a que melhor preenche as lacunas deixadas pelo sistema “fordista”. Enquanto a primeira estaria representada pelas áreas do “cinturão de gelo” dos Estados Unidos e pela Inglaterra, a segunda pelo cinturão do sol e áreas como a terceira Itália, as “áreas-sistemas” estariam representadas por Japão e Alemanha.

No entanto ao longo da década de 1990, os EUA e a Inglaterra obtiveram taxas mais elevadas de crescimento econômico e também menores com taxas de desemprego que o Japão e a Alemanha. Sendo o crescimento da renda *per capita* um forte indicador de melhoria do nível de vida de um país, o modelo elencado como o menos eficiente na classificação hierárquica dos autores é que acabou servindo de escola para as “áreas-sistemas”⁵, o que pode ser visto, no mínimo, como uma ironia. Pode-se notar ainda que o erro de previsão dos autores mostra certas dificuldades para perceber que as características intrínsecas da competição entre as empresas não mudou, tampouco o papel da

⁵ OHMAE, K. O fim do Estado Nação.[...] “na Alemanha, a média de absentismo por motivos de férias, feriados ou doenças dos trabalhadores da indústria chega à 61 dias [...] Os custos não salariais desses trabalhadores montam à metade do custo total da mão-de-obra. Inevitavelmente a competição sai prejudicada.” P.50 Poderíamos completar dizendo que não só a competitividade, mas também o crescimento do bem estar social.

iniciativa privada como gerador de desenvolvimento econômico⁶. Podemos mostrar ainda, através da atuação de empresas alemãs nos EUA, que as técnicas gerenciais e de relacionamentos não estão necessariamente acompanhando um dos paradigmas de desenvolvimento, empregando-se, sobretudo, técnicas e modelos mistos (MARTIN e VEIGA, 2002), que negam a noção de vias de desenvolvimento para a superação do fordismo.

As teorizações apresentadas pressupõem a existência de alguma coordenação em nível mundial do movimento do capital. Além disso, são explicações que procuram anular a política dentro da economia, de modo que a explicação para as transformações é dada, em última instância pelo fator econômico. Outro problema que se segue é o fato de que fordismo, pós-fordismo, acumulação flexível, são conceitos tão genéricos, para explicações de cunho tão amplo, que acabam por não conferir a necessária densidade para compreender a localização industrial neste ou naquele local⁷.

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 dentro do sistema produtivo, sendo que ainda pode-se discutir a noção de dominância dentro da 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 possam ser classificadas nem como “fordistas” nem como “pós-fordistas” (Boddy, 1990: 50 e 54; Preteceille e Valladares, 1990: 11).

O fato de essas explicações pressuporem uma ordem deliberadamente criada, ou seja, uma organização mundial, as torna frágeis no confronto com a realidade. Como bem afirma Hayek (1985), em sua crítica à teoria marxista da história, que também pode servir para esclarecer pressupostos equivocados da análise regulacionista da história recente do capitalismo, o racionalismo construtivista que guia estas concepções de mundo toma por organização a ordem espontânea da sociedade, imaginando que esta tenha sido criada deliberadamente por alguém ou algum grupo, quando na verdade ela é o

⁶ Aqui compreendido no sentido estrito de um “aumento na quantidade total de bens disponíveis para o consumo, ou de capital disponível para a produção destes bens”. Esta definição remete à Mises 1990.

⁷ Vale a pena neste ponto destacar as diferenças cabíveis entre os autores que adotam uma postura mais voltada para a “flexibilização” como Scott e Storper, estes dando menor importância às políticas e atribuindo as mudanças fundamentalmente à flexibilização, a Lipietz e Leborgne, para os quais a adoção

resultado da ação inconsciente dos indivíduos e organizações que a formam. Desse modo, a passagem de um “paradigma” (se é que de fato isso se constitui num paradigma) a outro, não é fruto de uma deliberação de alguma classe dominante, mas resultado, sempre parcial, de diversas ações impremeditadas de diversas organizações e indivíduos nos vários países do globo onde se adota a economia de mercado. De acordo com Hayek (1985) isso na verdade é resultado de uma imitação das práticas que melhor se adaptam a um fim determinado. Por isso, ao mesmo tempo em que encontramos semelhanças nas mudanças havidas nos diversos países, encontramos também muitas diferenças. As semelhanças se referem à imitação das soluções encontradas para superar determinados problemas, como, por exemplo, o aumento da produtividade do trabalho. As diferenças, porém, se devem ao fato de que, como nenhuma das organizações e nenhum dos indivíduos que as formam possuem informações idênticas sobre os mesmo fenômenos, o resultado será sempre desigual. A dispersão da informação na sociedade é uma das premissas fundamentais para compreendê-la, do mesmo modo a imprevisibilidade dos resultados dos agentes que nela atuam (HAYEK, 1985).

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. Esse grande conjunto de mudanças de forma alguma se relaciona diretamente com algum evento em especial, já que a crise abateu-se no mundo de modo diferenciado, e se podemos realmente chamar de crise, ela permanece em alguns países. A organização dos sindicatos, notadamente no Japão e na Alemanha, montada pelos governos de ocupação e de transição já no período do imediato pós-guerra, baseando-se num modelo

de um modelo de via de desenvolvimento é um processo em última instância político.

que, em comparação com aquele vigente na Inglaterra, poderia ser considerado ideal, justamente por afastar de seu alcance o uso da política como arma de classe (JOHNSON, 1994)⁸, foi superado no decorrer dos anos. A falta de competitividade da Inglaterra e dos EUA face aos modelos sindicais por eles criados quando da ocupação desses países os fez tomar medidas drásticas de modo a tornarem-se novamente competitivos nos anos 1980/90. Isso mostra uma mudança que em última instância é política, e que diz respeito ao modo que um país encontra de superar seus problemas internos, e conciliar crescimento econômico e bem-estar social.

Além disso, a crise não se abateu sobre todos os países ao mesmo tempo, nem do mesmo modo. O Japão, como apresenta Keniche Ohmae (1999), não havia caminhado no sentido de uma liberalização mais radical da economia nem de um rompimento com a noção de mínimo público ainda nos anos 1990, prejudicando sua competitividade em níveis internacionais, estagnando a renda per capita interna em yenes (OHMAE, 1999:18).

E quando Harvey (1993) diz que a desvalorização do dólar, impulsionada pelo fim do sistema cambial rígido, conjuntamente com a pressão causada pela OPEP pelo aumento dos preços do petróleo, levou a uma flexibilização das leis de regulamentação financeiras, dos serviços de previdência e da legislação trabalhista, deve-se considerar que intervalo entre esses dois momentos históricos é de quase 10 anos. Já quanto à flexibilização das leis de regulamentação da atividade bancária e fluxos de capital, essa é de certo modo a adaptação de alguns países às práticas globais no sistema financeiro, já que as antigas leis tornavam-se anacrônicas, sobretudo quando pensadas em conjunto com a grande modernização das tecnologias de informação. E em relação à necessidade de “flexibilização” dos serviços de previdência e das legislações trabalhistas, esta é devida aos próprios vícios que os sistemas previdenciários desses países apresentavam, e em certa medida, continuam a apresentar. Nota-se também que os serviços de previdência, moradia e educação conheceram sua grande expansão nos Estados Unidos, sobretudo na administração Lindon Johnson, e terão sua expansão assegurada durante toda a década de 1970 (JOHNSON, 1994). Somente nos anos 1980, com a subida

⁸ Especialmente o capítulo 17.

ao poder de Ronald Reagan, é que uma reação a essa expansão será tomada. E ao contrário do que se poderia supor em relação à derrocada da social-democracia, podemos observar que ela continuou sua expansão, abocanhando fatias cada vez maiores do PNB de diversos países europeus.

1.3 Teorias Desreguladas?

Diante dos fatos e teorias apresentados, buscaremos responder a algumas questões que são postas em função dos argumentos dos teóricos da regulação e seus intérpretes marxistas e neomarxistas. Primeiramente: podemos falar na existência de um modo de regulação capitalista que atue em nível mundial? Segundo: o capitalismo está sujeito a periódicas crises de superacumulação causadas por alguma contradição entre capital e trabalho? Terceiro: pode se sustentar uma teoria baseada no valor-trabalho e seus derivados tais como mais-valia?

De acordo com as idéias analisadas ao longo deste capítulo, podemos concluir que: a teoria do valor-trabalho é inconsistente sob o ponto de vista lógico e sob o ponto de vista empírico, porque além de se basear num argumento de autoridade, vindo de Adam Smith, exclui de seu âmbito grande parte dos bens econômicos que utilizamos no dia a dia, tal como imóveis, serviços, e recursos naturais.

Sendo assim, as explicações das crises econômicas baseadas na noção de superprodução são falaciosas, porque antes de as crises decorrerem de uma superprodução de mercadorias, elas decorrem de um erro de investimentos causados pela expansão do crédito e pela redução artificial da taxa e juros. As crises econômicas ocorridas no século XIX e XX podem ser explicadas pela atuação de três fatores: um aumento regular da moeda mercadoria; crescimento espontâneo dos meios fiduciários nas operações bancárias; terceira era fruto de políticas intencionalmente anti-juro⁹, patrocinada pelas autoridades e aprovadas pela opinião pública (MISES, 1990).

Deste modo, ao invés de falarmos em algum tipo de modo de regulação do capitalismo mundial, o que podemos buscar é a mudança no modo como as

⁹ Pode-se questionar a pertinência de se falar em políticas anti-juro num país como o Brasil, que apresenta uma das maiores taxas de juro reais do planeta já há vários anos. No entanto, freqüentes críticas são feitas a essas políticas, abalando, sobretudo face a opinião pública, a credibilidade destas políticas.

autoridades e a opinião pública pensam a economia e os ciclos econômicos e o poder que esses pensamentos têm de interferir no funcionamento do mercado. Antes de buscar a mudança no modo de regulação, pode-se buscar a avaliação das mudanças no mundo contemporâneo através do estudo do intervencionismo estatal, e como o seu aumento no período pós-guerra afetou e afeta ainda a economia nos nossos dias.

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 mais de produzir de forma mais eficiente.

O paradigma keynesiano de desenvolvimento econômico através da redução das taxas de juro, das políticas de pleno emprego, e da expansão de meios fiduciários continua atuante no mundo contemporâneo, como se pode ver ao longo da década de 1990 no Japão e alguns países europeus. Essas mesmas idéias são atuantes no Brasil, na França, e participam do debate econômico nos Estados Unidos e Reino Unido apesar de não constituírem a vertente predominante. Além disso, se avaliamos a situação contemporânea pela noção de vias de desenvolvimento, veremos que os países que adotaram a postura neotaylorista são os que estão obtendo maiores êxitos econômicos.

Tomando o capitalismo não como uma ordem social deliberadamente criada por um grupo de pessoas, mas como a Grande Sociedade, da qual nos fala Hayek ou a Sociedade Aberta de Karl Popper (1993), onde não são importantes os fins comuns que as pessoas possuem, mas a concordância quanto aos meios de se chegar aos fins individuais, não se pode pressupor que haja um modo de regulação, simplesmente porque, para ser imposto globalmente, ele necessitaria de um poder coercitivo global, o que ainda não existe. O fato deste aparato burocrático, capaz de definir as formas da produção, as tecnologias empregadas e os locais para a produção ainda não existir, não significa que não haja milhares de pessoas empenhadas na tarefa de realizar esse objetivo.

O século XX nos mostra que a maior empreita totalitária que já existiu no mundo, o Socialismo, tinha isso como objetivo maior, a implantação de um planejamento econômico em escala planetária, dirigido por uma elite esclarecida. Quando Chesnais (1996) diz que “é difícil ver como a humanidade poderia prescindir de medidas de expropriação de capital”, na tentativa de superar o modelo econômico atual, na verdade ele está reiterando a cresça nesse ideal.

No entanto, enquanto este não se concretizar, utilizar a idéia de que a economia mundial é guiada por um modo de regulação específico, que concilia capital e trabalho não nos ajudará a compreendê-la melhor. Para atingir essa compreensão é necessária, pelas diversas razões apresentadas neste texto, buscar uma teoria que avalie não os movimentos globais do capital, mas que procure deduzir as causas e as razões pelas quais uma empresa escolhe este ou aquele lugar, e que assim permita compreender porque algumas empresas são bem sucedidas numa empreita e outras não. Buscar por meio de uma teoria dessas explicar o porquê da decisão dos grupos Renault e Volkswagen/Audi pela região de Curitiba, é o objetivo central desta dissertação.

1.4 -Explicando a Localização Industrial

Os autores que estudam o processo de desconcentração industrial do Brasil dão particular importância aos processos ocorridos ao longo desta última década. Por um lado, ela parecia romper com o movimento no sentido de uma desconcentração industrial a partir de São Paulo, que vinha ocorrendo nos anos 1970-1985. Por outro, viu-se esse movimento reforçado, onde algumas regiões do país, em particular o Sul e o Nordeste, foram grandes beneficiários da industrialização nesse período, ganhando em participação relativa da região sudeste como um todo. Dada a importância destes 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 a industrialização os fatores que se convencionou chamar economias de aglomeração. Esse conceito designa as vantagens que são encontradas por uma empresa ou ramo atividade empresarial por estar localizada num determinado local, derivadas de alguns fatores “imateriais” ou intangíveis que reforçam mutuamente as empresas destes locais. Esse conceito tem uma forte carga empírica, e suas primeiras manifestações aparecem já em Marshall (1996), no final do séc. XIX em seus *Princípios de Economia*, quando fala das vantagens que uma indústria localizada possui.

De acordo com esse 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.

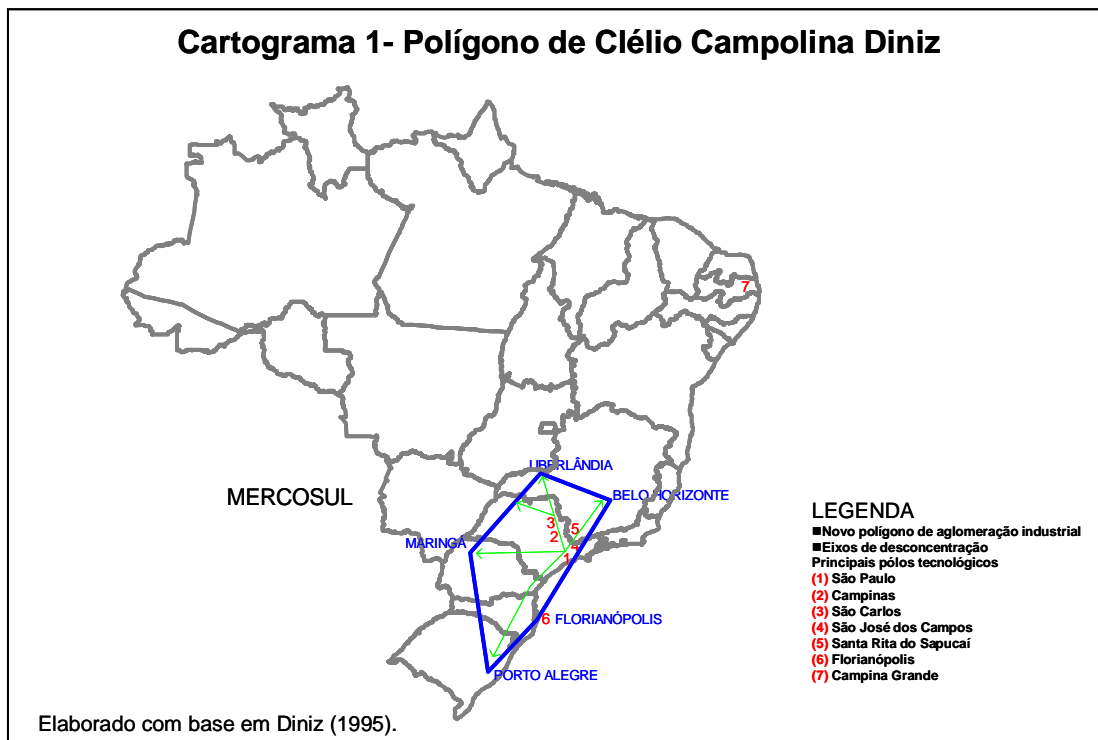
Aplicando suas observações ao contexto brasileiro, Azzoni afirma que no Brasil não se daria um processo de desconcentração industrial ou ainda de reversão da polarização dado que:

“Nos países menos desenvolvidos, todavia, a obtenção de níveis mínimos de economias externas, qualificação da mão-de-obra, aptidão para o trabalho em 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: 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 dessa liberdade de localização ainda estar relacionada a 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: 14), resultado de forças tais como:

- Deseconomias de aglomeração na área metropolitana de São Paulo e criação de economias em outras regiões de centros urbanos,
- O papel da política econômica ou ação do Estado,
- Disponibilidades diferenciadas de recursos naturais,
- Unificações do mercado e mudanças na estrutura produtiva,
- Concentração da pesquisa e da renda.
- Criação do pólo de crescimento da grande São Paulo (segunda metade do século XIX);
- Reversão da polarização da área metropolitana de São Paulo e espraiamento industrial no País (a partir da década de 1970);
- 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 se pode 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 uma 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 oitenta, 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 outros fatores capazes de explicar a nova lógica da localização industrial no Brasil.

Nenhum desses fatores, porém fornece uma explicação satisfatória a menos que analisemos questões relativas à competitividade brasileira e sua relação com os movimentos da economia nacional ocorridos nesse período. Os que buscam elencar fatores não apresentam uma justificativa teórica que os encadeie. Os que procuram por limites ao processo de desconcentração industrial acabam por ver-se obrigados a reconhecer a ampliação de seus limites, já que os fatores ressaltados nem sempre serão válidos para todas as indústrias. E é justamente neste ponto que cabe mencionar o conceito de competitividade sistêmica e as explicações que são fornecidas para esse problema.

O problema da competitividade ganha maior importância com as mudanças ocorridas no mundo a partir da segunda guerra mundial, que leva a importantes considerações sobre as causas do progresso de algumas nações face à letargia de outras. Nesse sentido, pode-se comparar e contrastar o dinamismo da economia alemã, italiana e francesa no pós-guerra com o ritmo mais lento de crescimento da Inglaterra. É dentro deste contexto que cabe examinar em pormenores que levaram à elaboração do conceito de competitividade sistêmica.

Como se viu na seção anterior, a localização de um determinado conjunto de empresas numa certa região é fenômeno antigo, que já havia sido objeto de investigações e de descrições desde tempos mais remotos. Como a complexidade da economia foi aumentando à medida que o tempo foi passando, mais difícil se tornou fornecer uma explicação satisfatória para esse

problema. Por outro lado, os esforços de industrialização do pós-guerra levaram os governos a pensar cada vez mais em adotar estratégias que fossem eficientes com baixos custos, no intuito de promover desenvolvimento econômico sustentável, de modo a garantir o crescimento constante da produtividade e dos padrões de vida dos cidadãos.

Observou-se também que além do capital, do trabalho e dos insumos, uma economia necessitava de outros “ingredientes” para se tornar capaz de produzir bens e serviços que fossem de interesse dos consumidores não apenas do próprio mercado, mas de outros países também. Nesse sentido, o crescimento sem precedentes do comércio internacional ao longo dos 40 anos que se seguiram a segunda guerra mundial criou oportunidades e riscos para a economia nacional 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).

Com a introdução das tecnologias de informação de baixo custo, e a expansão dos canais de comunicação global, facilitados pelas novas tecnologias desenvolvidas durante e após a II guerra, as empresas e os consumidores passaram a ter acesso a produtos e informações vindas do mundo inteiro, de modo que a disputa por uma parcela do mercado de um país deixou de ser uma questão a ser resolvida entre os empresários daquela nacionalidade e passou a ser mundial. Se por um lado essa globalização teve como consequência primária a eliminação de postos de trabalho, dos países menos eficientes, por outro lado proporcionou uma aproximação maior entre os povos e o acesso a produtos de melhor qualidade de preço mais baixo para todos os consumidores que participaram desse processo.

E foi a partir desse contexto de transformações na economia mundial que a indústria inglesa e depois americana se viu ameaçada por novos concorrentes em segmentos nos quais até então esses países haviam sido líderes. Dentro dessa perspectiva, o governo dos Estados Unidos encomendou um estudo sobre competitividade nacional a uma equipe do governo que foi dirigida por Michel Porter, que utilizando conceitos e experiências advindas da administração empresarial, que procurou explicar o porquê do sucesso de algumas nações em certos setores e seu fracasso relativo em outros. Estudos,

como o de Michel Porter (1992), foram elaborados em vários outros países, principalmente no sentido de enumerar vantagens nacionais que poderiam vir a ser exploradas, tais como o trabalho de Coutinho e Ferraz (1994) sobre a Competitividade Brasileira.

Para poder tratar especificamente do tema desta dissertação, convém fazer a distinção entre alguns conceitos que são normalmente utilizados sem precisão. A geografia econômica¹⁰, enquanto campo afim da economia espacial e, mais especificamente a geografia da indústria, deveria partilhar de uma base conceitual comum quando tratar-se de temas semelhantes. A economia industrial, ramo que procura estudar o comportamento das indústrias manufatureiras, está parcialmente inserida dentro da microeconomia como ramo maior (KON,1994). Há algumas distinções que devem ser tomadas dentro desta abordagem, como a que existe entre firma e indústria. Firma ou empresa pode ser definida como *“unidade primária de ação, dentro da qual se organizam os recursos com o fim de produção, em busca da maximização dos resultados”*¹¹ (KON, 1994:13). Já indústria deve ser considerada como *“um conjunto de firmas que elaboram produtos idênticos ou semelhantes quanto à constituição física ou ainda baseados na mesma matéria prima, de modo que podem ser tratados analiticamente em conjunto”* (KON, 1984:14).

Há ainda algumas considerações a serem feitas no que diz respeito aos conceitos de microeconomia que serão empregados neste trabalho. Um deles, de fundamental importância para a clara compreensão da indústria é o conceito de oferta. Define-se oferta como sendo *“a quantidade de produtos e/ou serviços que o produtor ou comerciante, isto é, o ofertante, individual ou coletivamente considerado, conduz ao mercado e está disposto a vender, por determinado preço em determinado período de tempo”* (GARÓFALO e CARVALHO, 1986:296). Convém destacar que a oferta é condicionada por alguns fatores e há basicamente três elementos que a caracterizam: o elemento objetivo, o elemento subjetivo e os elementos condicionantes. O elemento objetivo é a quantidade de produto ou serviço destinada à venda. A quantidade constitui-se

¹⁰ Apesar dos termos Geografia Econômica e Economia Espacial serem usualmente tratados como sinônimos, nem sempre os geógrafos tomam o devido cuidado no uso da terminologia científica.

¹¹ Como ressalta Kon, essa maximização nos resultados pode ser interpretada somente no que condiz a resultados financeiros, como o lucro por exemplo, ou ainda resultados tais como prestígio, crescimento, aumento de participação no mercado, etc.

não apenas no elemento objetivo, mas também no móvel da oferta. Não havendo quantidade não há oferta (GARÓFALO e CARVALHO, 1986:297). O elemento subjetivo relaciona-se à existência ou não de utilidade que o ofertante venha a detectar do produto e/ou serviço para seu eventual adquirente. Já os elementos condicionantes são o preço e o período de tempo no qual a venda ou oferta se processará. O preço ficará estabelecido entre um limite mínimo, o preço de custo ou comercialização, e à medida que a diferença entre este limite mínimo e preço ofertado crescer, isso influenciará diretamente a oferta deste dado produto ou serviço. O tempo relaciona-se à época em que determinado produto ou serviço é oferecido, ao sentindo de clima, já que a sazonalidade influencia determinados tipos de oferta, ao tempo de estocagem, ou ainda a previsão de época onde ocorrerá determinado fato (GARÓFALO e CARVALHO, 1986:298).

A procura é outro importante fator a ser considerado e relaciona-se diretamente com o consumidor de determinado produto ou serviço. A procura pode ser conceituada como sendo a *“quantidade de determinado bem ou serviço que um consumidor eventual está disposto a adquirir por determinado preço em determinado período de tempo”* (GARÓFALO e CARVALHO, 1986:108). Tal como a oferta, a procura é caracterizada basicamente pelos mesmos três elementos: os objetivos, os subjetivos e os condicionantes. A existência ou disponibilidade da mercadoria é o primeiro condicionante básico para sua procura. Outro é a capacidade aquisitiva ou poder de compra do consumidor. Do mesmo modo, a procura por carros de luxo nas classes de renda C e D é inexistente já que estes consumidores não os podem adquirir através do mercado. O elemento subjetivo é *“a própria disposição do consumidor para adquirir a mercadoria”* (GARÓFALO e CARVALHO, 1986:110). E os elementos condicionantes são, assim como no caso da oferta, o preço e o tempo. Ao longo desta dissertação utilizarei demanda como sinônimo de procura.

As firmas ou empresas são os ofertadores básicos de nossa análise, enquanto os consumidores, aqui tomados como particulares e outras empresas são tomados como os criadores de demanda. No caso específico desta dissertação, serão tratados como ofertadores os fabricantes de automóveis.

Tratando das firmas individualmente é preciso, para compreender suas estratégias de mercado e a influência da localização em suas decisões, saber quais têm sido os fatores que influenciam/determinam o sucesso ou fracasso de determinada firma individualmente. Numa economia de mercado¹², as empresas concorrem entre si, com recursos limitados, pela preferência de um determinado número de consumidores, que também é limitado por diversas razões. Uma das razões desta limitação é o número de consumidores potenciais de um determinado produto.

Vale lembrar que, apesar de todos os produtos concorrerem no mercado, como bem ressalta Von Mises (1990), existem segmentos onde a concorrência é mais próxima, e fatores que restringem o consumo a determinados setores. Todos os produtos exercem mutuamente alguma influência nos preços em geral, mas é nos segmentos específicos que passa a existir uma limitação direta pelos preços dos concorrentes. Podemos dizer, pois, que os eletrodomésticos exercem alguma influência no preço dos automóveis, e vice versa. Mas os automóveis exercem essa influência entre si de modo mais direto. E mais direta ainda é a relação entre o preço de automóveis de uma mesma categoria. A importância desta decisão aparece quando pensamos nos mercados específicos onde alguns automóveis concorrem.

A estratégia de uma empresa estará centrada em, basicamente, quatro níveis diferentes de ação. De acordo com Porter (1993:50), há duas estratégias básicas: o enfoque de custos e o de diferenciação do produto. O alvo destes dois enfoques pode ser amplo ou estreito de modo que se acaba por chegar a um quadro onde quatro são as possíveis estratégias genéricas: liderança de custos, enfoque nos menores custos, diferenciação genérica e diferenciação focalizada. (ver quadro 1)

¹² Mercado é compreendido como a instituição social em que se realizam trocas privadas de bens e serviços. Deste modo, realizadas as trocas, independentemente do local onde ocorra, tem-se que essa troca deu-se no mercado. O que distinguiria a economia de mercado de alguma outra forma de organização econômica é o fato de que nesta a produção (compreendendo as etapas de produção, distribuição e consumo) é organizada em função dos preços praticados no mercado, que são os indicadores utilizados como referência para o cálculo econômico.

Quadro 1 - Vantagem competitiva

		Menor custo	Diferenciação
		Âmbito Competitivo	Alvo amplo
Alvo limitado	Enfoque nos custos		Diferenciação focalizada

Para Porter (1993), uma empresa só poderá obter sucesso se escolher um destes alvos estratégicos e relacioná-los com as estratégias de seus concorrentes, pois dificilmente uma empresa conseguirá ser competitiva se tentar obter sucesso em todos estes enfoques. Porter exemplifica com indústria naval de diversos países. Os estaleiros chineses, por exemplo, buscaram uma estratégia voltada para o enfoque nos custos, enquanto os coreanos buscaram uma liderança de custos, competindo em diversos setores. Os estaleiros japoneses, devido suas condições internas, buscaram alguma diferenciação para seus estaleiros, enquanto na Suécia essa diferenciação ficou focada no que diz respeito a navios quebra-gelos e cruzeiros. Já estaleiros que não adotaram qualquer estratégia definida, como os espanhóis e ingleses, estavam perdendo espaço no mercado mundial. Isso mostra a especialização relacionada a alguns segmentos de indústrias que serão mais ou menos favorecidos, de acordo com suas estratégias e com o ambiente no qual se encontram, na busca por consumidores. (PORTER 1993:50).

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 valor¹³ equivalente ao dos concorrentes de modo mais eficiente (menores custos) ou se ela

¹³ 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.

consegue oferecer um valor mais elevado recebendo por isso uma remuneração maior (ênfase na diferenciação). Essas são as formas básicas pela qual uma empresa tornar-se-á competitiva, tanto a nível nacional, em caso de mercados fechados, quanto a nível global.

Quando observamos a indústria automobilística, por exemplo, veremos que há alguns fabricantes que buscam a diferenciação de seus produtos, oferecendo produtos de qualidade superior, cobrando um preço maior por isso. É o caso dos fabricantes alemães de automóveis como a Mercedes-Benz (do grupo Daimler-Chrysler), BMW e Porsche, que ofertam veículos de alta qualidade, com grande tecnologia, com conseqüente impacto no preço. Se por um lado o número de consumidores potenciais é menor, devido ao alto preço cobrado, por outro lado a rentabilidade é maior. Já os grupos General Motors, Ford, Fiat, Honda e Toyota, têm um enfoque voltado para o preço dos automóveis, procurando elaborar veículos com baixo custo para obter um grande volume de produção. Outros, como o grupo PSA e Renault, buscam uma estratégia formada de modo tal que obtenham parcelas de diferentes segmentos do mercado de automóveis.

No início da indústria automobilística e ainda hoje, as marcas visam a penetração em vários segmentos de mercado através da aquisição de marcas menores, ou de prestígio inferior ou superior. Assim, a Fiat buscou os segmentos de maior rentabilidade através de marcas como a Alfa - Romeo, a Lancia e a Ferrari. A Ford, através de marcas como a Mercury e recentemente a Volvo, Rover e Jaguar. A Volkswagen através da aquisição da Audi e Bugatti.

Uma determinada indústria, conforme a definimos, pode adquirir características globais ou mult-domésticas (PORTER, 1993). As indústrias de características globais são aquelas onde as empresas dos mais variados países podem atuar em nível mundial sem muitas alterações no que diz respeito ao produto, a leis específicas ou outras idiosincrasias locais. Mas também podem adquirir um caráter mult-doméstico, quando as empresas devem adaptar-se ao mercado no qual atuam, com produtos específicos¹⁴, normas internas diferenciadas ou restrições quanto à origem ou qualidade do produto. Essa

¹⁴ Um exemplo é a diferença de preferência de veículos entre a Europa e os Eua. Enquanto na Europa os segmentos de maior volume de vendas são os de carros compactos e médios, nos Eua a tendência, ao menos na década de noventa foi para os SUV's (*Sport Utility Vehicle*).

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 idiossincrasias 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 exportação¹⁵.

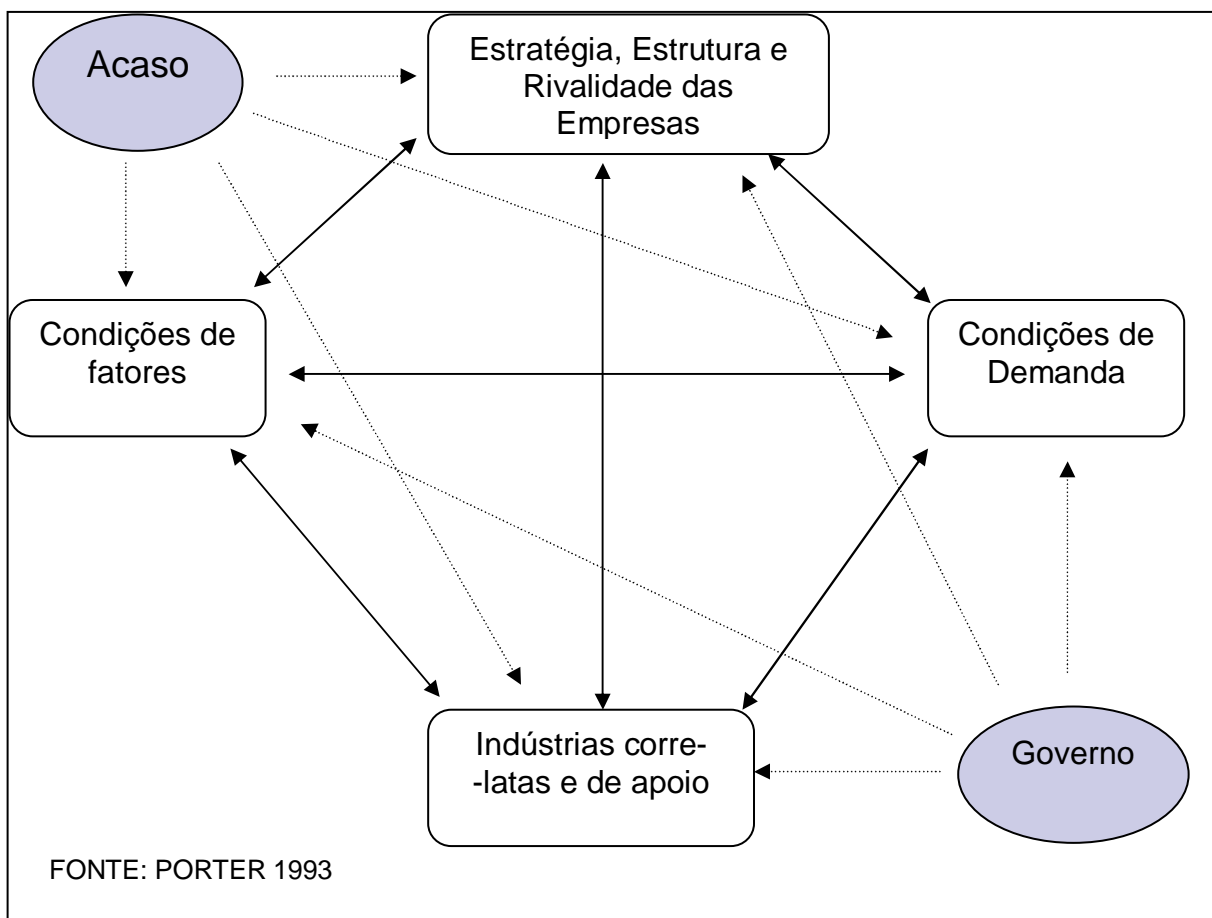
No entanto, apesar dos esforços individuais de cada empresa para obter um produto competitivo em nível global, há ainda outros fatores que vêm a influenciar seu sucesso ou fracasso nesse objetivo. Aí entram as questões locacionais e a influência exercida pelo meio sobre as empresas. Porter (1993) especifica que não há países competitivos, mas empresas competitivas. A natureza da competição, entre os competidores de uma 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 (quadro 2). Esse abrange os fatores que compõem a vantagem competitiva. A decomposição destes fatores leva-nos à análise do sistema de competitividade de um determinado local (competitividade sistêmica).

Assim, Porter (1993) encontra a razão do sucesso das indústrias alemãs de máquinas impressoras nas diversas exigências do mercado local, na tradição de produção de máquinas de grande confiabilidade, da grande qualificação dos funcionários operadores destas máquinas e da competência das indústrias correlatas, como por exemplo a de tintas para impressoras.

¹⁵ 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.

Do mesmo modo, as vantagens competitivas dos vários países estarão ligadas diretamente à presença positiva dos componentes do diamante, tornando a indústria localizada neste ou naquele país competitiva.

Quadro 2. DIAMANTE DE PORTER



Nota-se por essa preferência metodológica a necessidade de se avaliar cuidadosamente a capacidade de uma dada porção do território em tornar-se atrativa para indústrias e um determinado setor, devendo-se analisar os componentes específicos de seu diamante e como se relacionam estes com as estratégias adotadas. Isso implica necessariamente no levantamento:

- Das estratégias;
- Da presença dos fatores determinantes do diamante de competitividade;
- Do sucesso ou fracasso da estratégia adotada e sua relação com a base escolhida para a produção.

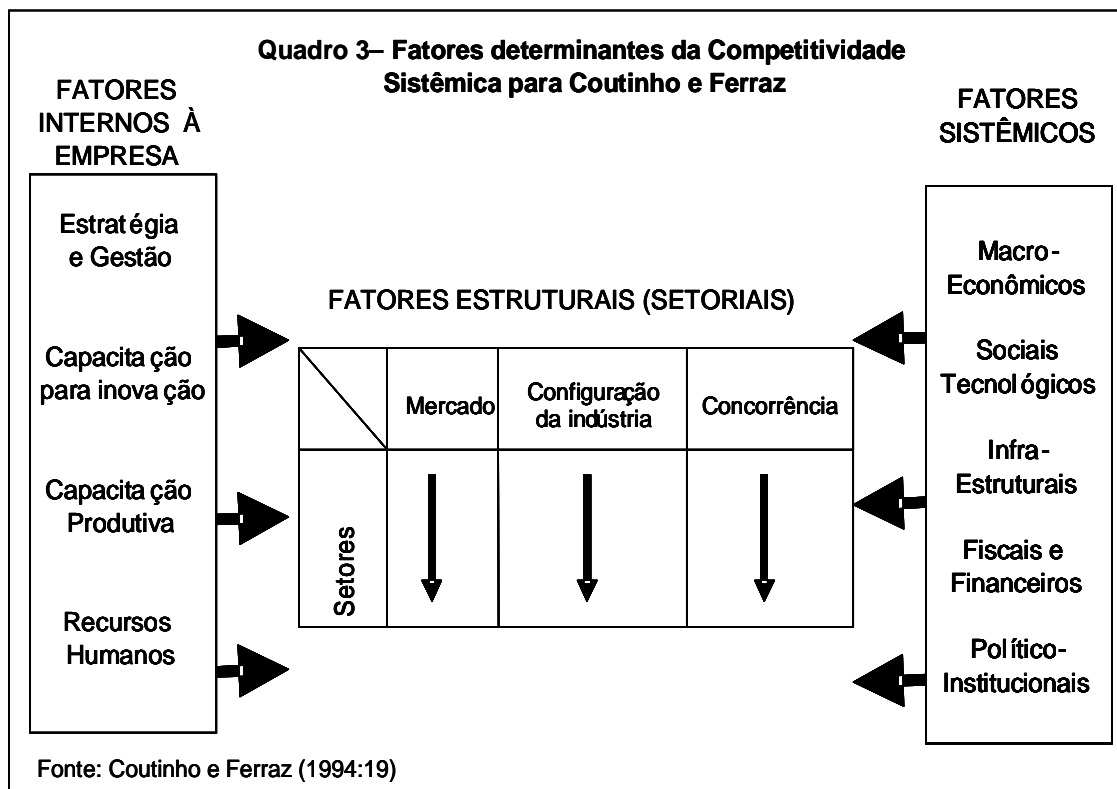
Esses três fatores explicam-se pelas seguintes razões: avaliar a estratégia de uma empresa, verificando se esta se baseia no enfoque de custos ou diferenciação, e em que grau se enquadra em cada um destes, permite-nos saber se para a empresa serão mais importantes, por exemplo, custos de mão de obra mais baixos ou mão de obra mais qualificada. A qualidade dos fornecedores e sua influência nos produtos também estarão influenciando estas estratégias. A presença de determinados componentes do diamante numa dada

região pode influenciar o resultado da estratégia, já que pode dificultar ou facilitar a negociação de preços, qualidade e gestão compartilhada de riscos. Por fim, o sucesso ou fracasso de uma dada estratégia, evidenciado por sua mudança ou pelo não cumprimento das metas, nos permite inferir quais fatores foram os determinantes de seu sucesso ou fracasso.

Extrapolando a noção de competitividade das empresas para os países ou regiões, chegamos a uma noção que permite inferir qual seria o desenvolvimento adequado de uma política pública que visasse o desenvolvimento industrial. Isso porque, de acordo com a premissa de que não existem países competitivos, mas empresas competitivas, o Estado poderia influenciar as condições que afetam a competitividade através das três esferas de governo. Dentro desta linha, em Coutinho e Ferraz (1994), a Competitividade Industrial é compreendida nos termos da Comissão da presidência dos EUA onde:

“Competitividade para uma nação é o grau pelo qual ela 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. Competitividade é a base para o nível de vida de uma nação. É também fundamental à expansão das oportunidades de emprego e para a capacidade de uma nação cumprir suas obrigações internacionais”
(COUTINHO E FERRAZ, 1994:17)

E a competitividade para uma empresa deve ser compreendida como *“a capacidade da empresa de formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado”*. No entanto, ressaltam os autores, há que se considerar que a competitividade não é definida unicamente dentro da empresa, mas também por fatores externos à empresa e os quais nem sempre cabe a ela alterar. Desse modo a competitividade é vista como parte de um sistema, onde são determinantes três classes de fatores: aqueles internos à empresa, aqueles estruturais (ou setoriais) e aqueles sistêmicos.



Observa-se que apesar do enfoque diferenciado dos autores, persistem as noções fundamentais presentes no diamante de Porter, de modo que ambos os trabalhos acabam por compreender a competitividade como resultante da atuação conjunta de forças de mercado e forças que não se relacionam ao mercado e são, de certo modo, intangíveis, mas ainda assim fundamentais para o sucesso competitivo.

Quando se pensa no enfoque que o governo apresenta em ambas as abordagens, ele pode parecer em princípio completamente diferente de uma abordagem para a outra. No entanto se levarmos em consideração que a teoria arrolada por Porter parte de sua experiência empresarial, onde o governo normalmente é visto como um fator que pode pesar positiva ou negativamente em suas decisões, enquanto para Coutinho e Ferraz (1994) a empresa é o fator que pode alterar positiva ou negativamente o funcionamento do governo. Pode-se ver que o enfoque é diferenciado em sua apresentação devido aos objetivos conflitantes dos autores: Coutinho e Ferraz procuram formular políticas públicas, enquanto Porter busca modificar as condições do meio empresarial. Além disso, diferentes fatores são agrupados sobre diferentes signos, mas isso não altera fundamentalmente a noção dos autores, já que em ambos os trabalhos estão considerando fatores como: mercado, fornecedores, recursos

naturais, infra-estrutura, recursos humanos, o governo e suas políticas, o ambiente macroeconômico e as condições internacionais.

Pode-se notar também que as teorias apresentadas na seção anterior e que buscam identificar as razões da desconcentração industrial podem ser compreendidas *a fortiori* como parte integrante de um movimento de busca de melhores condições competitivas por parte das empresas. Assim, quando as empresas de sapatos buscam novas localidades, para se implantar, como o estado do Ceará, isso se relaciona às estratégias das empresas (ênfase em custos), as condições de demanda local (mão-de-obra barata), a pequena dependência de indústrias de apoio, o apoio e incentivo do governo (estadual e municipal por um lado) e ao mesmo tempo as dificuldades trazidas pelo governo (federal, no caso com a abertura às importações) que refletem-se também nas alterações macroeconômicas do país. Assim sendo, podemos utilizar largamente a noção de competitividade sistêmica não somente para diagnosticar, mas também para prognosticar as soluções possíveis para determinados casos.

Não que com isso queiramos atribuir propriedades de pedra filosofal à teoria da competitividade sistêmica, mas compreendendo o mercado mundial, nacional e local como coextensivos, onde empresas de diversos países atuam com relativa liberdade de ação, podemos compreender o sucesso ou fracasso destas empresas através das vantagens que cada um delas adquiriu com o passar do tempo, fornecendo produtos melhores e/ou mais baratos para os consumidores das diversas porções do mundo. Não se trata, pois, de estudar o mundo com base num mundo ou sociedade perfeito que serviria como guia para julgar o bem e o mal neste mundo imperfeito em que vivemos. Mas sim de um esforço para compreender o mundo com base em algumas categorias, que por serem categorias, podem ser adaptadas às diferentes realidades estudadas. Deste modo, encerramos a primeira seção deste trabalho, partindo para as considerações sobre a história da indústria automobilística do Brasil, com um enfoque específico sobre as principais alterações ocorridas na década de 1990, que levaram por sua vez aos novos investimentos industriais no país.

CAPÍTULO 2 – IMPLANTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL

2.1 História da Indústria Automobilística.

Com o avanço vertiginoso da técnica no século XIX, milhares de transformações se impuseram no cenário urbano de todo o mundo. As ferrovias, os navios a vapor, as fábricas e a eletricidade modificaram as paisagens rurais, mas, sobretudo, as urbanas. O automóvel, ou melhor, os diversos tipos de automóveis, serão, já no século XX, componente obrigatório das paisagens urbanas, e quase que todos os esforços no sentido de se planejar uma cidade, um estado ou um país, passaram necessariamente pela capacidade de gerenciar e de agilizar a circulação deste novo tipo de veículo.

A máquina a vapor possuía um funcionamento bastante estável, contudo a necessidade de uma caldeira limitou sua utilização. Os primeiros automóveis utilizavam a propulsão pelo motor a vapor, e o primeiro carro, por assim dizer, foi feito por Josef Cugnot, ainda no século XVIII. Pesava mais de quatro toneladas e em sua primeira corrida de testes foi em direção a um muro, já que era muito pesado e não possuía freios.

A invenção do motor de combustão interna de quatro tempos de Nicolau Augusto Otto (HÜNNINGHAUS, 1960), no entanto, foi o que veio a revolucionar o uso do automóvel. Este motor foi aperfeiçoado por Gottlieb Daimler, de modo a tornar-se mais compacto e a possuir uma rotação de trabalho mais elevada. Gottlieb Daimler, com a colaboração de Wilhelm Maybach, construíram o motor “*Standuhr*” que funcionava a 900 rpm¹⁶, com um peso específico de 40 kg por CV¹⁷ (cavalo vapor), e funcionava satisfatoriamente com o uso de gasolina (HÜNNINGHAUS, 1960). Inicialmente, foi instalado numa bicicleta, patenteada como o primeiro automóvel já registrado, em 29 de agosto de 1885. Apesar do funcionamento satisfatório, Daimler não conseguia atrair a atenção de seus concidadãos para sua experiência. A popularização deste motor se dará na

¹⁶ Rotações por minuto

¹⁷ CV – Cavalo Vapor- esta unidade corresponde ao trabalho realizado para suspender 75 kg a 1 metro de altura durante 1 segundo.

mostra da “Associação de Regatas” de Frankfurt, onde, montado num barco, Wilhelm Maybach exibiu-o e é preso, devido à falta de autorização para navegar num barco movido à explosão cheio de gasolina. Sua prisão funcionará como uma propaganda para sua inovação, conquistando inclusive a simpatia do Chanceler do Reich, o príncipe Bismarck, que aceita de presente um barco a motor.

Outro importante divulgador do automóvel vem ser o engenheiro Karl Benz, que após muitas dificuldades, consegue estabelecer-se como vendedor de motores dois tempos a gasolina estacionários, o que lhe permite desenvolver suas experiências com automóveis. Pouco depois da patente de Daimler, cria Benz o primeiro veículo com seu nome, de três rodas. Após três carros construídos, o fracasso o faz parar, desanimado com o invento por uns tempos. Mas depois, Benz começa a aperfeiçoar seu invento, até que no ano de 1893 vende o Benz-Vitória ao Barão Von Liebig, que percorre dois mil e quatrocentos quilômetros pela Europa com seu carro. Em 1895 já são produzidos 135 carros Benz, sucesso que se manterá até o ano de 1901, que traz uma nova crise. Carl Benz retira-se da firma que fundou em 1903, e passa a viver na pequena cidade de Landenbourg, até sua morte em 1929, já com 85 anos, tendo visto a ascensão de sua criação (HÜNNINGHAUS, 1960).

Mas no final do século XIX e início do século XX, todos acreditavam que o veículo que predominaria nas ruas seria o eletromóvel, ou automóvel movido à eletricidade. Isso porque estes eletromóveis não emitiam gases poluentes, tinham um manuseio extremamente simples em comparação com os automóveis a vapor ou a gasolina e eram, ainda por cima, muito silenciosos. No entanto, o baixo custo do petróleo, bem como a baixa autonomia dos eletromóveis, fez com que estes fossem perdendo espaço gradualmente, sobretudo após as melhorias técnicas porque passaram os motores de combustão interna. A indústria dos automóveis, bem como sua invenção, começa pela Europa, e a popularização deste tipo de veículo se faz sobretudo pelas corridas organizadas pelos entusiastas do novo esporte. Renault, Peugeot, Daimler e Benz tornam-se rapidamente nomes conhecidos. O mercado por automóveis era, porém, muito pequeno devido às limitações técnicas que ainda havia nos automóveis. Motores confiáveis eram caros e o automóvel um luxo para poucos. É pelos EUA que começará a popularização

do automóvel, e o nome de Henry Ford desponta já no início do século XX pela introdução das linhas de montagem, inspiradas nos abatedouros de gado de Chicago. A indústria do automóvel entrará, a partir desta data, numa nova fase, e de carros caros, em verdade carruagens motorizadas, passar-se-á ao automóvel pessoal para circulação. Os fatores que permitiram esta popularização serão não somente o entusiasmo renovado das massas pela nova máquina, mas também o desenvolvimento das vias de rodagem com pavimento apropriado a este tipo de veículo. As estradas e rodovias serão construídas num primeiro momento para atender as reivindicações de ciclistas e só posteriormente serão aperfeiçoadas para o uso pelos automóveis.

Tão logo torna-se um objeto de consumo, surgem os grandes grupos buscando a lucratividade do setor e a “profissionalização” da indústria, pois uma característica marcante do início da história do automobilismo é o grande número de fabricantes. Por ser uma máquina relativamente simples, não muito mais que uma carroça motorizada, os automóveis podiam ser montados por praticamente qualquer um com algum conhecimento mecânico. Registra-se no início do século XX um número superior a mil fabricantes de automóveis somente nos EUA. Na Europa também era grande o número de pessoas que se aventuravam na construção destas máquinas. No entanto, a partir de sua popularização, a fabricação passa a se concentrar nas mãos de alguns poucos grupos industriais. Um deles, surgidos nos anos 1910, foi a General Motors dos EUA, que tinha como objetivo unir num único truste todos os fabricantes de automóveis dos EUA. Ao invés de uma empresa dedicada à fabricação de automóveis, a General Motors surge através da união de vários fabricantes em torno do mesmo grupo. Cadillac, Pontiac, Chevrolet, etc., passam de fabricantes autônomos a marcas do grupo GM. A Ford quase passa a fazer parte do mesmo grupo, mas devido à persistência de Henry Ford, fica fora deste grande conglomerado (HÜNNINGHAUS, 1960). Na Europa, os diversos fabricantes também passam a se concentrar em torno de umas poucas marcas.

Na primeira guerra mundial, a tríplice entente consegue deter a avanço dos alemães graças à utilização dos automóveis como veículo de guerra, instrumento esse só reconhecido pelos alemães em hora tardia. No período do entre guerras, porém todos os governos nacionais darão devida importância ao automóvel, de modo que começaram a surgir os importantes grupos nacionais

com o objetivo de fornecer veículos de guerra, motores e componentes para seus países (HÜNNINGHAUS, 1960). Na Itália, Fiat, Alfa, e Lancia; na França, Renault, Peugeot, Citroën; na Alemanha Mercedes-Benz, DKW, BMW (inicialmente fabricante de aviões e motocicletas) e Volkswagen, entre outros; na Inglaterra, Rolls-Royce, Austin Martin, e nos Estados Unidos, Ford, General Motors, Chrysler, Internacional, etc. Além disso, vários outros países passaram a contar seus próprios grupos, como a Skoda, na Tchecoslováquia, a Seat, na Espanha, Lada na Rússia, etc. A ascensão do Japão com potência mundial será reconhecida também pelo aparecimento de grandes fabricantes de automóveis, como a Toyota, Honda, Mitsubishi, Subaru, Nissan, etc.

A indústria do automóvel, assim como a indústria siderúrgica, verá, após esse surgimento de várias empresas, uma grande concentração de capitais em alguns poucos grupos devido aos crescentes custos para o desenvolvimento de um automóvel e a grande quantidade de tecnologia envolvida no processo de sua fabricação. A produção em massa, uma inovação de visava diminuir os custos, torna-se, depois de algum tempo, a única forma de garantir a rentabilidade dos fabricantes. Do mesmo modo a legislação que orientava a fabricação de automóveis tornou-se cada vez mais exigente em relação aos padrões de qualidade e segurança, bem como o consumidor, exigindo cada vez mais cuidado e detalhamento na fabricação de automóveis, e acima de tudo, depositando a confiança nos grandes grupos. Tudo isso colaborou para que a indústria automobilística se tornasse um dos ramos industriais mais importantes, portanto, motivo de orgulho para os governos que contavam com elas em seu território e de cobiça para os que as queriam implantar.

Quando terminou a segunda guerra mundial, a indústria passou a ser cada vez mais importante para a economia mundial. Alguns teóricos, como os da Cepal¹⁸ passam a ver a indústria como o fator fundamental de desenvolvimento e, portanto, indicar a industrialização de todos os países da América latina como uma solução para superação da pobreza. Os empregos gerados e o conseqüente aumento no padrão de vida das populações urbanas, bem como fatores considerados estratégicos, como a manutenção de divisas, e a necessidade de diversificação econômica anunciada por vários economistas

¹⁸ Conselho Econômico para o Desenvolvimento da América Latina

serão as justificativas necessárias para que também o Brasil se aventure num projeto nacional com o objetivo de se tornar um grande produtor de automóveis. De importador, nos anos 1950 o Brasil passa a fabricante, com um índice de nacionalização que ultrapassará, já nos anos 1960, a casa dos 90%, atraindo para cá fabricantes da Alemanha, França, Estados Unidos, Suécia e Japão.

Já em 1964 o Brasil era o 10º maior produtor de automóveis do mundo, possuindo 27% dos automóveis da América Latina. No entanto, a implantação destas indústrias no Brasil se fez a um custo muito elevado, sobretudo para o consumidor. A ausência de fabricantes de peças, de siderúrgicas e metalúrgicas capazes de produzir componentes de qualidade satisfatória e preço competitivo, fez com que os veículos aqui produzidos fossem de baixa qualidade, quando comparados aos similares europeus e americanos, e muito mais caros. Em 1972, o carro brasileiro custava em média, 272% a mais que o mesmo modelo fabricado no Exterior. Além disso, o grande número de fabricantes fazia com que a produção em escala fosse limitada. Em 1967, o economista J.G. Orsini ilustra o problema: o Brasil produzia dez mil Ford Galaxy por ano enquanto que nos Estados Unidos eram produzidos um milhão, e a Volkswagen, com uma escala bem maior no Brasil que a Ford, produzia cem mil VW sedãs contra 1,4 milhões na Alemanha. Além disso, o governo brasileiro cobrava em média 40% de impostos sobre os automóveis, contra 9% na Alemanha e EUA, 10% na Grã-Bretanha e 13% na França, Itália e Japão (QUATRO RODAS, jun. 1967).

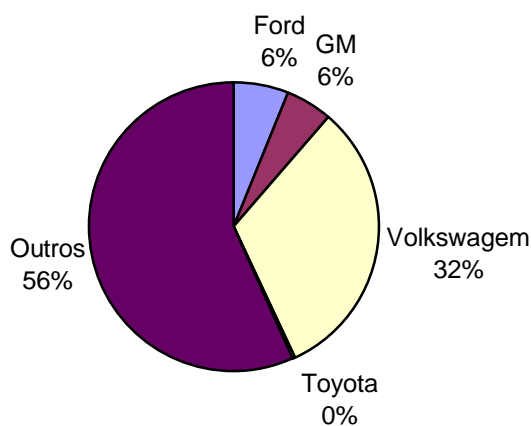
O movimento de concentração industrial neste setor que se vê no Brasil, não pode, entretanto, ser explicado somente com base nessas dificuldades internas. Fora do Brasil as empresas do ramo automotivo passaram a se concentrar em grandes conglomerados, sobretudo as européias, para poder fazer frente à concorrência dos fabricantes americanos, e estes, adquiriam fábricas na Europa no intuito de ganhar mercados. A Volkswagen adquiriu no final nos anos 1960 a DKW e a Audi. A FIAT comprou a Alfa Romeu, a Lancia, Maserati e Ferrari, tornando-se um dos mais poderosos grupos industriais da Itália até o final dos anos 1970. A Citroën e a Peugeot se uniram num único grupo, o grupo PSA e a Renault, estatizada na segunda guerra mundial expandirá seus mercados na América do Sul e Ásia.

Os reflexos no Brasil serão:

- Compra da Willis Overland, um dos maiores fabricantes do país, pela Ford;
- O controle acionário da DKW pela Volkswagen, que encerra a produção desta marca no país;
- Nos anos 1970 o fim da FNM cuja fábrica é vendida para a Alfa Romeo, que se instala em Betim-MG. Em 1976, a Alfa Romeo, passa para o controle acionário da Fiat que encerra a produção dos carros Alfa em 1986. A Chrysler, uma das três grandes montadoras americanas, se instalou no Brasil nos anos 1970 e deixará o país quando da segunda crise do petróleo, em 1979.

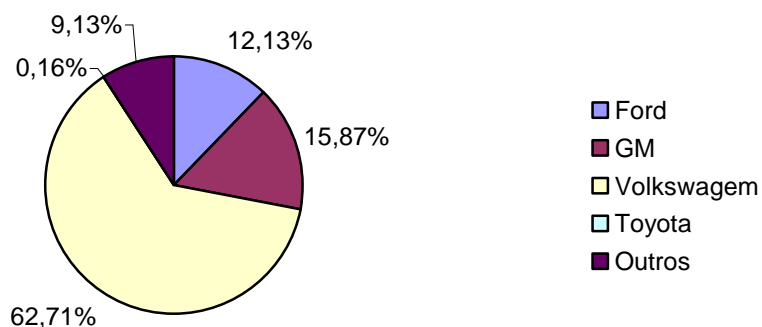
A Volkswagen irá se consolidar como o maior fabricante de automóveis no país, vendo, porém sua participação relativa no mercado decair com o início da produção Ford e da General Motors, e posteriormente da FIAT, até o final do

GRÁFICO 2.1 - PARTICIPAÇÃO DAS MONTADORAS NO MERCADO - 1960.



século XX (Anfavea, 2004).

GRÁFICO 2.2 - PARTICIPAÇÃO DAS MONTADORAS NO
MERCADO - 1970



FONTE: ANFAVEA 2004

Os problemas de falta de escala, componentes de má-qualidade, preço elevado, tributação excessiva e defasagem tecnológica, porém, são problemas que persistem ainda no país. Far-se-á, neste momento, uma reflexão mais detalhada sobre a história da implantação da indústria automobilística no Brasil e sua posterior dispersão regional.

2.2 Momentos da implantação das fábricas de automóveis

Tem-se que até a criação do Grupo Executivo para a Indústria Automobilística nos anos 1950 não se tinha fábricas de automóveis implantadas no país. No entanto, a GM está presente no país já há 70 anos, se não como fabricante, como revendedora de peças e com a montagem de veículos, apesar de suas primeiras incursões no mercado nacional tenha sido produzindo geladeiras. O primeiro automóvel que desembarcou no Brasil foi um Renault trazido por Santos Dumont da Europa. Após esse primeiro veículo, vários outros se seguiram, sendo que a importação de automóveis e de gasolina passou a consumir uma parcela cada vez maior das divisas em moeda forte acumuladas pela exportação de café. Após o término da segunda guerra mundial, quando o Brasil se viu desabastecido de combustível e de automóveis, se inicia um projeto para a produção de veículos no país, que irá se concretizar com o aparecimento do GEIA. Visando o fim da importação de veículos automotores, o GEIA irá permitir a implantação de diversas fábricas no país utilizando-se de

mecanismos como a reserva de mercado, financiamento público a juros baixos, incentivos fiscais, sob a condição de que se atinja num restrito prazo a nacionalização de componentes próxima a 100%. As primeiras fábricas que se instalaram no Brasil nesta época foram Volkswagen, Willys Overland do Brasil, DKW-Vemag, Toyota, General Motors, Ford, Scania Vabis, Mercedes-Benz, International Harvest.

Todas essas empresas para vieram procurando uma parcela no promissor mercado brasileiro, certamente o maior da América latina devido ao tamanho da população do país e ao potencial de crescimento que apresentava. Os elevados percentuais de nacionalização fizeram com que o país conseguisse num curto período a produção de motores, peças e acessórios que no início da década de 1950 acreditava-se serem impossíveis de se produzir no país num curto prazo. O preço pago, porém, foi a baixa qualidade dos veículos aqui produzidos. As fábricas de automóveis e caminhões também tiveram que concentrar a produção de uma forma muito mais intensa que nos EUA e Europa ocidental devido à falta de fornecedores com qualidade técnica suficientes para suprir as necessidades da indústria. Além disso, uma concentração no setor mostrava-se preeminente, pois havia mais de mil fabricantes de componentes para a indústria, quase todos sem a escala e a qualidade técnica necessárias para a produção rentável, e a possibilidade de exportação dos veículos.

Ainda que esta porta estivesse aberta, os mercados mais prováveis, os países da América Latina, estavam igualmente imersos no esforço de implantação destas indústrias em seus próprios territórios, gerando uma enorme capacidade de produção de automóveis, muito maior que a de absorção pelos mercados nacionais e ao mesmo tempo muito pequena para obter um custo proporcional à dos principais fabricantes europeus e norte-americanos em seus respectivos países.

2.2.1 Primeiro PND e a concentração industrial (1967-1974)

O primeiro PND, logo após a tomada do poder político pelos militares inaugurará um período de concentração industrial que tornará a indústria de automóveis do Brasil maior e mais dinâmica, com uma concentração que será positiva e que permitirá um ganho substancial de qualidade nos produtos fabricados, além de uma atualização nos modelos. Marca esse período a aquisição da Willys Overland do Brasil pela Ford, que ingresse no mercado de automóveis, da DKW pela Volkswagen e o fim da Fábrica Nacional de Motores, e a aquisição da Sinca pela Chrysler. Além disso, a General Motors também entrará no mercado de automóveis de passeio, de modo que se configurará um mercado formado por três principais fábricas. Neste período atinge-se o máximo da concentração de mercado pela Volkswagen. Em 1968, dos 57.711 automóveis produzidos de janeiro à maio, 43068 são Volkswagen, o que corresponde a quase 75% do total.

TABELA 2.1 VERSÕES DE
AUTOMÓVEIS OFERTADAS

ANO	TOTAL
1960	19
1962	28
1963	33
1965	43
1966	42
1968	27

FONTE: QUATRO RODAS, 1968

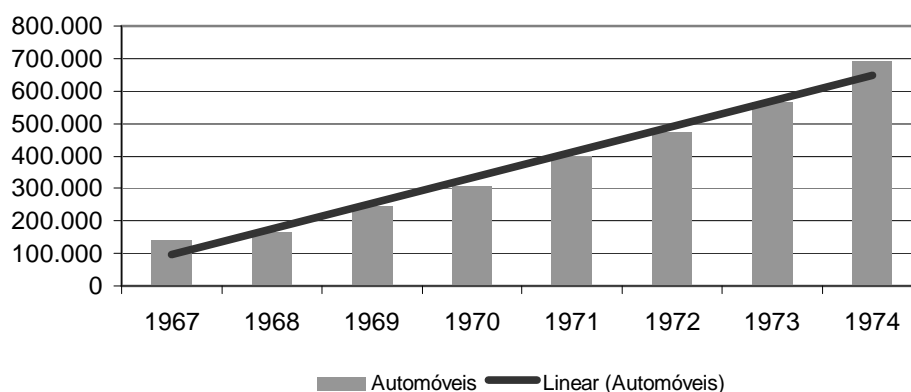
Como se pode observar pela tabela 1, após atingir um pico de 43 diferentes versões de automóveis disponíveis a venda, o que se vê é uma redução do número de modelos ofertados aos níveis de 1962. Isso se deveu ajuste do portfólio de produtos das marcas recém adquiridas. Note-se que parte dessa expansão na oferta de modelos se deu por parte da Willys, que procurou estar presente em vários segmentos, além da DKW, que era um importante concorrente da Volkswagen.

Nesse período de concentração, no qual se vê uma expansão da oferta de total ao mesmo tempo em que se tem uma que no número de opções, se têm claramente que o objetivo maior dos militares era garantir a escala de produção, de modo a capacitar o país para as exportações num curto prazo. Esse plano irá se concretizar com o segundo PND. Também será possível observar a introdução de modelos atualizados no mercado nacional em relação aos similares europeus.

Será o caso da Ford com Galaxie e Maverick, da Chevrolet com o Opala (similar ao Opel Rekord alemão, mas com mecânica do Chevrolet Nova dos

EUA), e posteriormente o Chevette (idêntico ao Kadett europeu). Na Volkswagen o Passat, primeiro modelo da marca com refrigeração à água, além de alguns produtos nacionais, como a Brasília¹⁹, e as linhas derivadas do Volkswagen Sedan, como o popular Zé do Caixão (Volkswagen sedan 4 portas), Variant, TC e Carmanguia. Essa diversificação de modelos foi reflexo da nova disputa pelo mercado de automóveis que se intensificaria ao longo da década de 1970 e seguira até os dias de hoje, onde os fabricantes buscavam uma fatia cada vez maior do crescente mercado brasileiro. A Toyota, que produzia no Brasil o utilitário Bandeirantes, cogitou a hipótese da produção do modelo Corolla no Brasil já nos anos 1970, mas acabou privilegiando a expansão de suas atividades nos EUA, um mercado muito mais promissor que o nosso.

GRÁFICO 2.3 - PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS - 1967-1974



FONTE: ANFAVEA 2004

Como se pode observar pelo gráfico, e pela linha de tendência em função linear, o crescimento da produção obedeceu a um padrão bastante regular, o que deu às fábricas uma segurança muito grande em relação aos investimentos. Isso se conseguiu através da estabilidade econômica produzida pelos primeiros anos do regime militar, e pelo crescimento do mercado consumidor, bem como do acesso ao crédito por parte da população. A produção de automóveis, nesse período, cresceu quase seis vezes, saltando de pouco mais de 136 mil unidades por ano, para mais de 600 mil. Também se conseguiu nessa época um ganho de qualidade e de produtividade que

¹⁹ Talvez um dos primeiros modelos de desenvolvimento nacional a partir de uma base européia, no caso o Fusca

tornaram os automóveis nacionais capazes de competir em mercados do exterior.

Voltando a pensar em termos da concentração da produção, nesse período todos os fabricantes de automóveis estavam situados no Estado de São Paulo, com exceção da FNM, que fica no Rio de Janeiro. Lembrando que nesse período a riqueza nacional e a industrialização se restringiam a estas áreas do território nacional, temos uma clara vantagem na instalação de plantas indústrias nestas áreas. Utilizando-se do esquema de Porter para avaliar as vantagens competitivas, temos:

- Condições de fatores privilegiadas: a região possuía o único parque industrial disponível no país, matéria prima e mão-de-obra qualificada, situação não encontrada em nenhuma outra região;
- Condições de Demanda: a demanda de automóveis estava localizada predominantemente no Sudeste, sobretudo São Paulo e Rio de Janeiro, e a malha viária disponível praticamente inviabilizava a extensão da produção em outras áreas;
- Presença de Indústrias Correlatas e de Apoio: estas, ainda que em quantidade pequena, estavam todas localizadas no entorno a essas duas regiões.

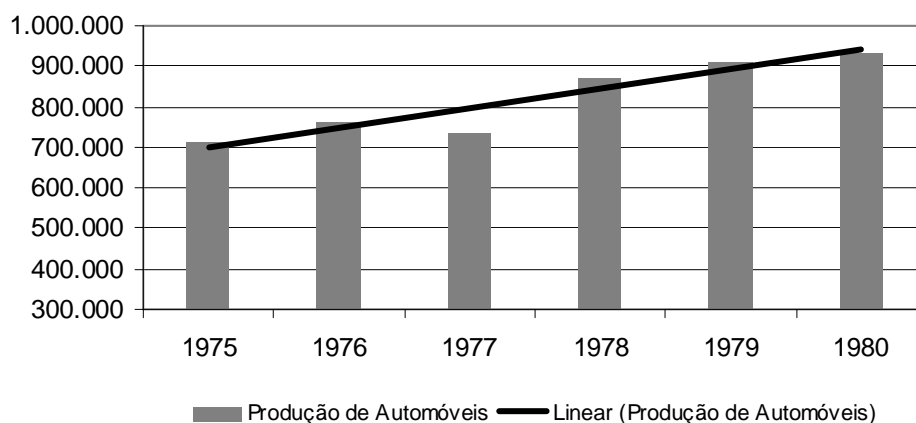
A rivalidade entre as empresas, também considerada um fonte de vantagem para Porter, era efetiva nesta região. Além do mais, como pudemos avaliar nas seções anteriores, grandes concorrentes mundiais estavam situados neste ambiente, de modo que tinha-se em nível local a reprodução da concorrência em nível mundial, contanto, inclusive, com as fusões que se repetiram no território nacional. A implantação da indústria em outros locais que não a região metropolitana de São Paulo consistiria neste momento um fonte de desvantagem e não de vantagem competitiva. Mas mudanças estavam ocorrendo no Brasil, que levariam a uma modificação das condições apresentadas no final da década de 1960.

Avaliemos agora o próximo período da indústria que abrangerá os anos do II PND, onde avaliaremos a produção de 1975 à 1979 e posteriormente os anos 1980.

2.2.2 Segundo PND e os anos 1980 (1975-1989)

Neste período, já se sentia no Brasil o aumento da pressão causada pelo aumento do preço do petróleo no início da década, e já se têm início no Brasil o PROALCOOL, programa nacional que visava substituir a gasolina pelo biocombustível álcool com o intuito de reduzir a dependência externa face ao crescente preço do petróleo. É nesse período também que tem início a exportação de automóveis, e a implantação da FIAT, através da aquisição da Alfa Romeo, que por sua vez havia adquirido a FNM (Fábrica Nacional de Motores), que produzia um único modelo de automóvel, o FNM JK2800, baseado na mecânica Alfa Romeo, e uma linha de caminhões. Com isso irão se consolidar os quatro grandes grupos da indústria “nacional”, Volkswagen, Ford, Chevrolet e Fiat. Deve-se lembrar que durante todo esse período haviam “fabricantes” nacionais, que se especializavam em construir automóveis fora-de-série, como esportivos e conversíveis, quase todos com mecânica Volkswagen baseados na plataforma do Fusca, para suprir a lacuna deixada pela restrição às importações de carros esportivos. Vale lembrar também que algumas dessas pequenas fábricas lograram êxito exportando seus produtos para mercados como o americano e europeu, mas devido a pequena escala de suas linhas produções e ao alto preço dos veículos, acabaram não adquirindo uma posição suficientemente forte para garantir sua sobrevivência.

GRÁFICO 2.4 - PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS - 1975-1980

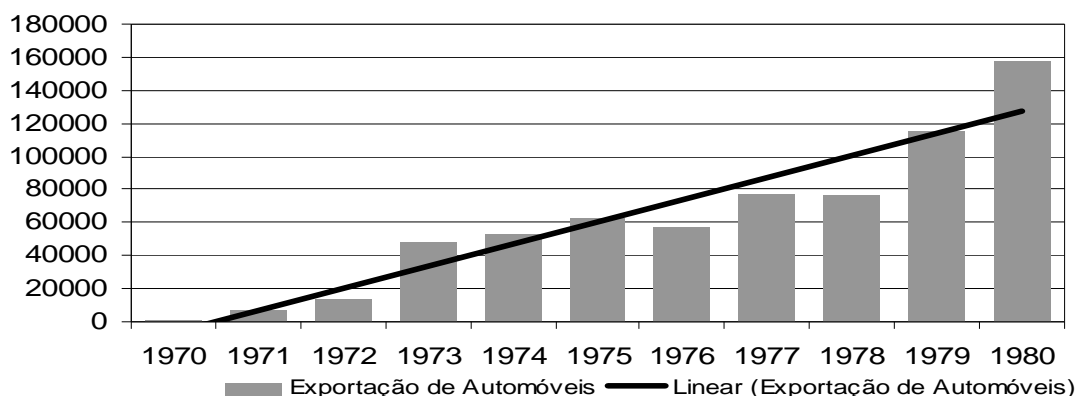


FONTE: ANFAVEA, 2004

Quando observamos a função linear de tendência, vemos claramente que nesse período temos uma desaceleração do ritmo de crescimento do mercado

de automóveis, e pela primeira vez a indústria automobilística viver maus momentos, tendo que reduzir a produção de automóveis. Com isso as montadoras buscam um refúgio nos mercados externos, incentivadas pela política externa do regime militar. Deve-se notar que essa desaceleração no ritmo de crescimento se deve, em partes, a crise do petróleo que já se fazia sentir sobre o país neste momento, bem com os aumentos nas taxas de juros nos EUA e na Europa Ocidental. Vejamos o gráfico que indica as exportações:

GRÁFICO 2.5 EXPORTAÇÃO DE AUTOMÓVEIS - 1970-1980



FONTE: ANFAVEA, 2004

Em 1970, a exportação de automóveis da Volkswagen brasileira, que era a principal indústria nacional, foi de apenas 13 unidades, atingindo o pico de 59.863 em 1976, mas mantendo-se nesse período próxima de 50 mil unidades por ano, considerando-se somente os automóveis, descartando-se os veículos utilitários, ônibus e caminhões, que também conheceram um aumento nas suas exportações. Observa-se, pelo gráfico, um amadurecimento da indústria automobilística nacional, que passa a ter uma produção numa escala média, com produtos capazes de competir internacionalmente, com uma inserção crescente neste mercado. Isso será possível graças a um aumento da qualidade dos fornecedores e ao crescimento da indústria nacional de autopeças, que se concentra e se profissionaliza.

2.2.3 Década Perdida?

Os anos 1980 são considerados os anos da década perdida, em função da grave crise vivida pelo país nesse período. A dívida externa aumenta junto com os juros dos mercados internacionais, e a redução da capacidade do

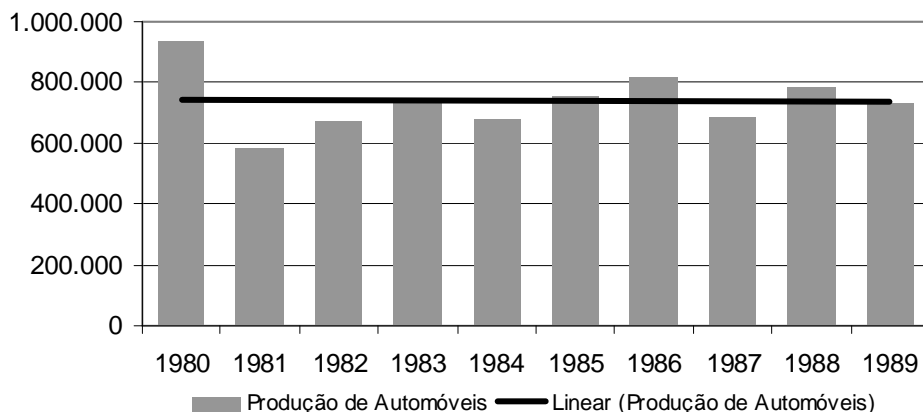
Estado de financiar e dirigir a economia leva a uma redução do crescimento econômico e da renda *per capita*, ocasionando até mesmo uma redução de salários. A inflação torna-se incontrolável, e o país passa por uma série de planos econômicos heterodoxos que acabam por paralisar a economia nacional durante alguns anos. É um momento de grandes dificuldades para a economia nacional, em que as indústrias se vêm defasadas em relação ao exterior, e impedidas de se atualizar, em função da falta de recursos para financiamento. Ao mesmo tempo as reservas de mercado que garantiam aos produtores nacionais um virtual monopólio no mercado nacional, o que servia de desestímulo ainda maior para investir na modernização da produção. A década de 1980 é também um momento de transição política no país, já que a abertura iniciada com o governo Figueiredo, a partir da anistia em 1979, levará à devolução da presidência a um civil em 1985 e às eleições livres para presidente em 1989, além da promulgação da nova carta constitucional em 1988. Neste período vive-se também um aumento no número de greves de trabalhadores, e uma rápida deterioração do valor da moeda, da capacidade de pagamento de empréstimos e uma queda no padrão de vida, como não se via no país desde a segunda guerra mundial.

Nos anos 1980, porém, foram lançados vários novos produtos: o Volkswagen Gol, modelo moderno, em sintonia com o Golf de primeira geração europeu; o Ford Escort, igualmente moderno e em sintonia com o mercado europeu, que nessa altura já havia se definido como a melhor opção para o mercado nacional; o Chevrolet Monza, que era um sedan médio idêntico ao Ascona europeu, o primeiro carro mundial da General Motors, e o Fiat Uno, produto também global da Fiat, que era um automóvel muito moderno para a época. A razão desses lançamentos é em partes o fato de que já nos anos 1970 a indústria automobilística planejava seus lançamentos com um prazo de 10 anos de antecedência e, portanto, quando a crise se abate sobre o país nos anos de 1984, 1986 e 1989, os planos para esses lançamentos e os investimentos já haviam sido traçados, de acordo com as metas otimistas dos anos 1970.

Mas o que assistimos nesse período é um aumento das exportações e uma redução das vendas no mercado interno, como podemos observar pelos dois gráficos que se seguem. O efeito, de certo modo positivo, foi um aumento

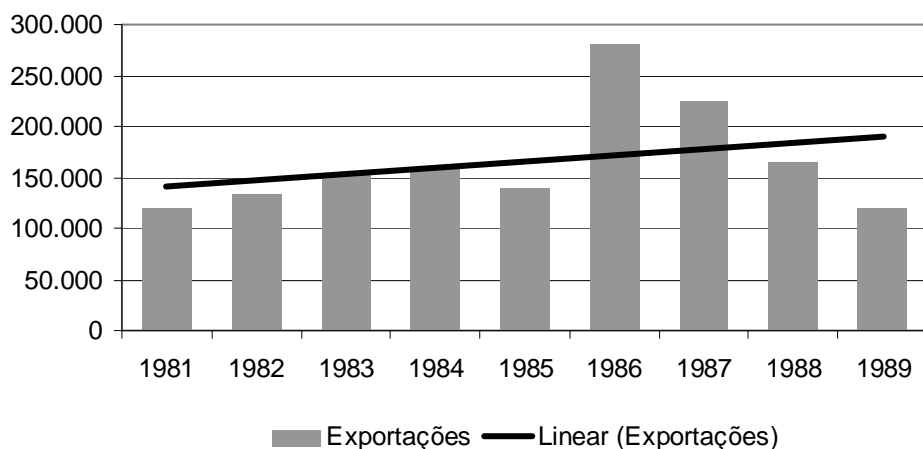
da capacidade técnica dos fabricantes nacionais, que tiveram que adaptar seus produtos para o mercado norte-americano (no caso da Volkswagen), e europeu (caso da Fiat), além do contato com consumidores como o Irã, o Iraque, a Argélia e nossos vizinhos da América latina.

GRÁFICO 2.6 - PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS - 1980-1989



FONTE: ANFAVEA 2004

GRÁFICO 2.7 - EXPORTAÇÃO DE AUTOMÓVEIS - 1981-1989

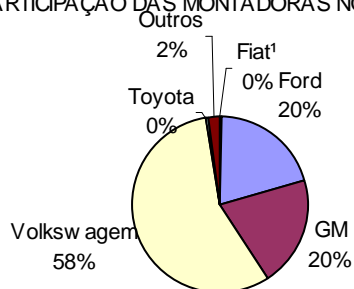


FONTE: ANFAVEA 2004

Pode-se ver pelo gráfico de produção e sua linha de tendência, que a indústria automobilística permaneceu estagnada ao longo do período, resultando numa redução de investimentos, e num quadro pessimista para o futuro. Particularmente importante é a observação do ano de 1986, em que como resultado do plano cruzado, tem-se um aumento das vendas de veículos no mercado interno, que dado o período de congelamento de preços, mostra uma tendência de fuga para bens-reais, característica de momentos de inflação

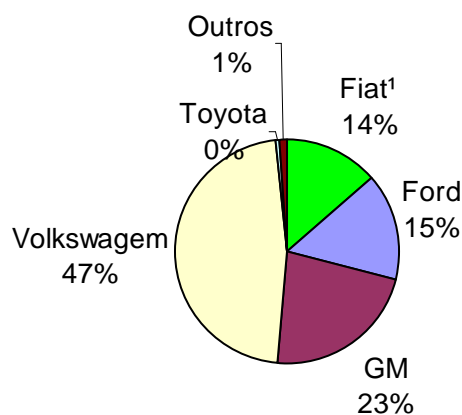
elevada. Apesar de não ser do escopo desta pesquisa, pode-se fazer a mesma observação em relação ao mercado de imóveis, que também conhecerá um grande aumento de preços nesse período, devido a fuga para bens reais, em função da catástrofe eminente que todos os brasileiros aguardavam. Já a exportação de veículos mantém uma linha ascendente na tendência, mas com grande redução nos últimos anos da década. O fato, contudo, é que essa tendência não poderia prosseguir sem algumas alterações que iriam ocorrer no campo da produção. No final dos anos 1980 temos a concentração ainda maior de montadoras e de mercado, pela parceria criada entre a Ford e a Volkswagen para a produção de automóveis no Brasil e países do cone sul que ficou conhecida como Autolatina. Também a entrada da Fiat no mercado brasileiro em 1976 modificará o mercado, com uma redução bastante acentuada da participação da Volkswagen e da Ford no mercado nacional.

GRÁFICO 2.8 - PARTICIPAÇÃO DAS MONTADORAS NO MERCADO - 1975



FONTE: ANFAVEA, 2004

GRÁFICO 2.9 - PARTICIPAÇÃO DAS MONTADORAS NO MERCADO - 1980



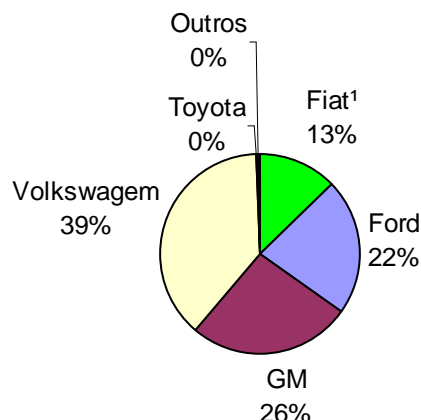
FONTE: ANFAVEA, 2004

Como pode se observar pelo gráfico, em 1980 cabia à Volkswagen quase 50% das vendas no mercado de automóveis, com um aumento de participação da Fiat, que conquistou suas vendas da Ford e da Volkswagen. Na comparação dos dados de 1980 com os de 1975, onde a participação da Ford no mercado era de 20,15% e a da VW de 56,86%, e a da GM de 20,18%, e a da Fiat inexistente já que ela só passa a produzir veículos a partir de 1976.

Em 1980 observa-se crescimento da participação da Fiat e a redução de mais aproximadamente 10% da VW e de quase 5% da Ford, que com o crescimento de 2% da GM, foi absorvido quase que inteiramente pela Fiat. Com isso, a reação das duas montadoras foi em direção a uma sinergia, com o intuito de recuperar parte do espaço perdido, mas acima de tudo, evitar perdas maiores. Com isso, as montadoras passam a cooperar na produção de motores, caixas de câmbio, componentes internos, como acabamento e no compartilhamento de plataformas para o desenvolvimento de novos produtos. A maior vencedora desse processo foi a Volkswagen, com a Ford vivendo, ao fim da parceria, um momento de verdadeira agonia face aos novos concorrentes.

Em 1985, os primeiros esforços da Ford, ainda sem a parceria com a Volkswagen foram bem sucedidos, limitando a ampliação da participação da Fiat, e reduzindo ainda mais o percentual da VW no mercado com aumento das duas montadoras tradicionais, a GM e a Ford, em face uma estagnação da Fiat, que só seria superada no início dos anos 1990. Mas além da curiosa dança das montadoras pela participação no mercado nacional, é importante observar o aumento da produção de veículos que utilizavam o álcool como combustível, uma invenção brasileira que se popularizou nos anos 1980.

GRÁFICO 2.10 PARTICIPAÇÃO DAS MONTADORAS NO MERCADO -
1985

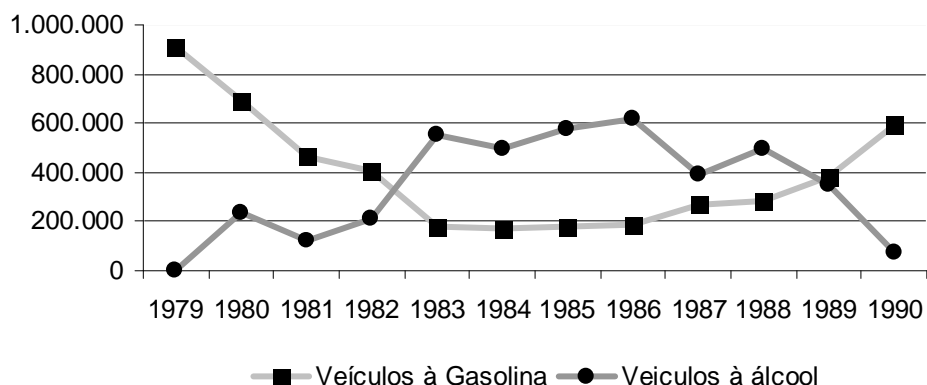


FONTE: ANFAVEA, 2004

Como foi dito anteriormente, o carro a álcool foi idealizado como uma alternativa à gasolina, que viu seu preço disparar com as crises do petróleo. A solução encontrada no Brasil, porém foi parte ainda de um esforço em busca da auto-suficiência, pois o Brasil foi o único a adotar o álcool como solução para o déficit de combustível: primeiro a adição de percentuais crescentes de álcool à gasolina, com 20% no início dos anos 1980, chegando a 24% no final dos anos 1990, o que trouxe como conseqüências a redução da vida útil de componentes dos motores como sistemas de escapamento e deterioração mais acentuada de componentes como bomba de combustível, por exemplo. Além disso, o país dotou-se de uma tecnologia que não podia ser exportada, já que poucos países no mundo estariam dispostos a trocar a dependência do petróleo que possuía, apesar das crises, reservas no mundo inteiro, pela do álcool, onde um único país era ao mesmo tempo detentor da tecnologia de utilização e o maior produtor do mundo.

Os brasileiros também não ficaram alerta para um outro problema: como a matéria prima para o álcool é a mesma que a do açúcar, as flutuações do preço deste no mercado internacional afetariam a oferta de álcool no mercado nacional, o que veio a se concretizar em 1989, quando o país viveu uma grave crise de desabastecimento de álcool. Pelo gráfico pode-se observar a evolução do álcool combustível na produção nacional:

GRÁFICO 2.11 - PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS À ÁLCOOL
VSGASOLINA - 1979-1990



FONTE: ANFAVEA, 2004

Se lembrarmos que boa parte dos veículos a Gasolina era exportada, constataremos que quase 90% dos automóveis nacionais eram, entre os anos de 1985 e 1988, movidos a Álcool combustível. A reversão na tendência que podemos observar nos anos de 1989 e 1990 é devida em partes ao descrédito e à insegurança das pessoas em relação ao álcool, em virtude do desabastecimento, e em partes devido a uma nova categoria de mercado que surgirá no Brasil nos anos 1990, o carro popular.

Avaliando à luz da teoria do Porter os fatos ocorridos de 1975 à 1989, poderemos considerar as seguintes alterações na fonte de vantagem competitiva:

Com a ampliação do mercado nacional, a melhoria das vias de transporte (ainda que cada vez mais dependentes do automóvel), e o crescimento das capitais dos outros estados, tem-se uma mudança nas fontes de vantagem que São Paulo oferecia. O surgimento de um mercado nacional dava mais importância à questão logística, de modo que as fábricas, para poder abastecer todo o país, deveriam ampliar sua rede de distribuição, vendas e assistência técnica. Para que uma montadora ganhasse participação no mercado era importante que ela estivesse presente em todo o território nacional. Com isso, as vantagens oferecidas pela demanda maior da região metropolitana de São Paulo serão minimizadas, e ainda mais pela melhoria nos canais de transporte que permitiam a distribuição mais eficiente pelo território das mercadorias produzidas.

Também é notório o fato de que o governo federal patrocinou uma política de descentralização da indústria, com a criação de “pólos regionais” de desenvolvimento, que ampliou a oferta de fornecedores. Nesta época vemos a Fiat transferir suas instalações para Minas Gerais, em Betim, e a Volvo se implantar em Curitiba, junto a New Holland e outros fornecedores. Com isso as indústrias correlatas e/ou de apoio se disseminam pelo país, ainda que de um modo restrito a certas porções do território, como alerta Diniz (1993).

Podemos também dizer que em São Paulo começam a aparecer fatores desfavoráveis à indústria automobilística, tais como o alto índice de sindicalização dos funcionários das montadoras e sua conseqüência, a ocorrência de greves. Além disso, apesar de não receberem altos salários em comparação com outras partes do mundo, os trabalhadores do ABC paulista possuíam médias salariais muito acima das de outras regiões brasileiras, e dificultavam modernização da produção por meio da pressão dos sindicatos. O sucesso da Fiat com suas instalações em Betim deve-se, em partes, a sua localização distante deste grande centro, que é o que mais irá sofrer com as transformações comentadas nos anos 1980. Avaliemos agora as transformações ocorridas nos anos 1990.

2.2.4 Novo cenário na indústria nacional de automóveis: anos 1990

O fato de grande importância a ser considerado na avaliação das mudanças ocorridas nos anos 1990 no Brasil é, sem dúvidas, a abertura do mercado brasileiro às importações. A célebre declaração do presidente Fernando Collor de Mello de que os carros brasileiros eram carroças e sua política de abertura comercial levaram a uma alteração na estrutura de mercado, nas estratégias das empresas e a um impulso na rivalidade do mercado interno, como não se via deste o movimento de concentração dos anos 1960/70 e provavelmente de impacto muito maior sobre a indústria nacional.

Ao mesmo tempo em que essas transformações pelas quais passou o país no início dos anos 1990 levaram a um crescimento do mercado interno de automóveis, também ocorreu um movimento no sentido de uma redução bastante acentuada no número de empresas, e uma nova concentração no

setor de autopeças. Isso se deveu basicamente ao aumento da produtividade no setor, que além de necessário, era inevitável para a sobrevivência da indústria nacional face à concorrência estrangeira. 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). Além disso, o peso que a abertura comercial representou na balança comercial do país é significativo, já que no período de 1993-95 houve um crescimento considerável do número de veículos importados vendidos no país. Tudo isso acarretou mudanças muito amplas no parque industrial automotivo, no mercado de automóveis, e conseqüentemente, na competitividade brasileira no setor de automóveis.

Esse momento de abertura comercial que marca o início dos anos 1990 contrasta, contudo, fortemente com o segundo momento da década, que é vivido já no período do governo FHC (1996-2002) que mudará a política para o setor, e trará novamente impactos significativos para a indústria nacional. Ao longo desta seção esses temas serão abordados de forma separada, onde procuraremos avaliar os impactos na competitividade da indústria automobilística instalada em São Paulo, face outras regiões e também em vista da mudança de políticas do setor.

O “carro popular” é criado em 1993, depois que o então presidente da república Itamar Franco manifestou sua vontade de ver novamente em produção do Fusca, que ele considerava o carro popular por excelência. A Autolatina, que reunia as marcas Ford e Volkswagen, mostrou-se disposta a produzi-lo novamente desde a alíquota do IPI fosse reduzida a 0%, de modo que o preço do veículo ficaria de fato abaixo dos US\$ 7 mil, valor que era considerado o mais adequado ao perfil de renda do mercado brasileiro. A Fiat também irá reivindicar a isenção para si, com seu modelo Uno Mille, e do mesmo modo a General Motors (COMIN, 1998, p. 52).

No entanto, desde 1990 já se vislumbrava a formação de uma categoria de veículos especial, abaixo de 1000cc, que fosse favorecida em termo de tributação para atender a um público de renda mais baixa. A primeira montadora a fornecer um veículo nessas condições foi a Fiat, com o Uno Mille, o que de certo modo decretou o fim do fabricante nacional Gurgel, que viu-se

impossibilitado de concorrer contra esse veículo com seu Br-800, de menor cilindrada e porte.

O Brasil não é o único país a contar com uma categoria de imposto privilegiada para veículos de menor preço, que atendam a um segmento de mercado menos favorecido, no entanto é o único a fazer isso baseado num critério que inclui única e exclusivamente a motorização do veículo. No Japão, por exemplo, os carros “populares” devem obedecer a diversos parâmetros, entre eles a cilindrada do motor, o comprimento do veículo, e o tipo predominante de utilização, enquanto que na Europa, a potência, o tipo de combustível, e o tamanho do veículo é o que o define como “popular”. Até 1989, eram definidas duas categorias de tributação: uma para veículos de até 100 HP, e outra para aqueles acima disso. As diferenças entre ambos eram pequenas atingindo um máximo de 7% de diferença no IPI, e 1,3% no peso total do veículo, em 1986. Essa diferença se manterá até o ano de 1997 sem alterações.

Em 1990 surgirá a categoria até 1.000 cc cuja alíquota de IPI será 17% menor que a dos carros até 100 HP, e o impacto no preço total do veículo será quase 8% menor quando comparados a esta categoria e de quase 10% se comparada a dos veículos com potência superior a 100 HP. Em 1993 essa diferença passará para quase 15% com a “invenção” do carro popular e a quase que isenção do IPI, que cairá a 0,1% nessa categoria de veículos, mantendo-se acima dos 30% para veículos com menos de 100 HP. Essa situação levará a duas conseqüências:

1. Criação de um segmento de mercado no Brasil que assim como o carro a álcool não encontraria paralelo em qualquer outro lugar do mundo;
2. Fabricação de veículos com motorização inadequada a seu porte, comprometendo o conforto e a segurança dos consumidores.

Os impactos dessa medida foram praticamente os mesmos de uma barreira alfandegária, pois poucos são os países no mundo que concentram sua produção em veículos essa motorização, criando um mercado cativo para as montadoras instalada no Brasil, ao mesmo tempo em que inviabiliza a exportação desse tipo de veículos para outros mercados, já que pelo porte

inadequado da motorização ao peso do veículo, faria dele pouco atrativo sem a disparidade de preço proporcionada pela quase isenção fiscal. Além disso, alguns grupos foram privilegiados, notadamente a Volkswagen e a Fiat, que possuíam veículos mais adequados a esse tipo e motorização, sendo, porém, a grande beneficiária a Fiat, que alcança a vice-liderança no mercado nacional.

TABELA 2.2- PARTICIPAÇÃO NO MERCADO INTERNO - 1989-1996

		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Fiat	veículos	67.102	89.011	129.183	133.414	220.255	356.150	390.311	416.108
	%	12%	17%	22%	22%	24%	32%	28%	30%
Ford	veículos	112.717	88.669	91.936	74.350	116.313	119.133	153.217	135.545
	%	20%	17%	15%	12%	13%	11%	11%	10%
Chevrolet	veículos	173.393	140.170	143.575	148.293	217.867	234.118	296.460	308.710
	%	31%	26%	24%	25%	24%	21%	21%	22%
Volkswagem	veículos	212.362	212.844	219.218	232.434	325.629	367.321	490.766	501.619
	%	37%	40%	37%	39%	36%	33%	35%	36%
total das 4	veículos	565.574	530.694	583.912	588.491	880.064	1.076.722	1.330.754	1.361.982
	%	100%	100%	98%	99%	97%	95%	95%	97%
Outras	veículos	1.008	2.212	13.980	8.473	23.764	50.951	76.319	43.563
	%	0%	0%	2%	1%	3%	5%	5%	3%
Total	veículos	566.582	532.906	597.892	596.964	903.828	1.127.673	1.407.073	1.405.545

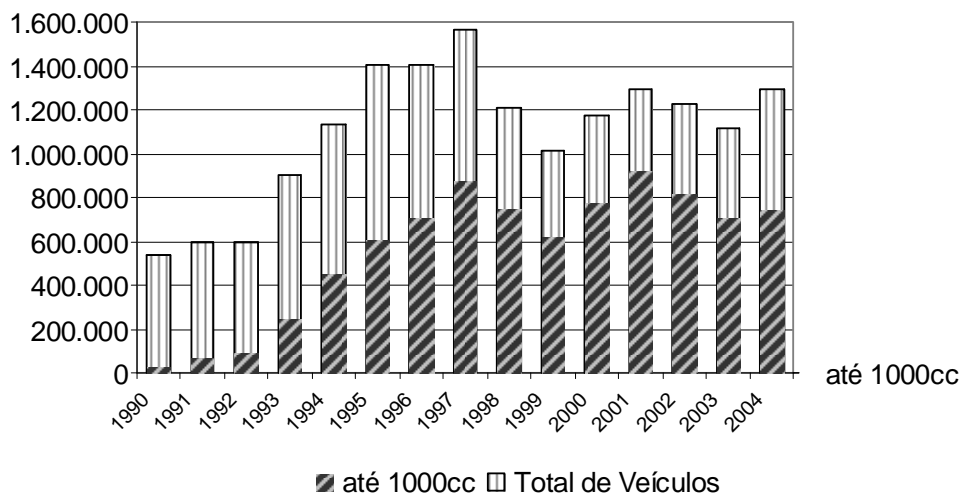
FONTE: Anfavea: Anuário Estatístico 2004

Considera as vendas internas de nacionais e importados

Quanto aos veículos de até 1.000cc, observa-se o crescimento da sua participação em relação as vendas internas neste período, e em relação a sua produção em comparação com a de outros veículos.

O ponto máximo de participação dos veículos 1.000cc foi atingido em 2001, a partir do qual houve uma queda da participação desta motorização no total da produção nacional. As razões foram tributárias, principalmente, já que o governo a partir deste momento passa a adotar novamente uma postura que busca a competitividade internacional do setor, e com isso, a adaptação dos produtos nacionais às exigências externas. Assim como abertura comercial, que examinaremos na seqüência, a introdução do “carro popular” no mercado brasileiro será um dos pontos que irá reforçar o caráter multidoméstico da indústria automobilística.

GRÁFICO 2.12 - VENDAS INTERNAS DE VEÍCULOS ATÉ 1000cc - 1990-2004



FONTE: ANFAVEA, 2004

Normalmente tomada como pano de fundo para as transformações havidas no mercado nacional, a abertura comercial dará início a um longo processo de reestruturação da indústria automobilística brasileira que ainda não se encontra terminando. Podemos apontar, em linhas gerais, como características marcantes a busca de um foco para a produção de automóveis, a grande expansão da procura por veículos, e a grande mudança na produtividade que se buscou como forma de compensar a perda do mercado cativo.

A abertura comercial foi, portanto, paradoxal para a indústria nacional. Se por um lado passou a enfrentar uma pressão cada vez maior dos veículos importados, por outro lado conheceu grande expansão na venda, na rentabilidade e na produtividade dos investimentos. Também deve-se observar que a década de 1990 e a abertura comercial deve ser estudada em três momentos diferenciados: a abertura inicial, ainda sob o governo Collor, a reestruturação macroeconômica no período final do governo Itamar e o Novo Regime Automotivo, implantado pelo governo FHC.

No primeiro momento, a importação não chegou a afetar diretamente a indústria automobilística, mas sim a indústria de autopeças. Isso porque a indústria nacional de autopeças era pouco estruturada e eficiente, fornecendo componentes de qualidade muitas vezes duvidosa, e apresentado uma forte defasagem em relação às similares européias, americanas e japonesas. Desse

modo, com a liberdade de importação, diversas empresas foram fechadas, e outras foram adquiridas, de modo que se assistiu uma forte concentração no setor (COMIN 1998).

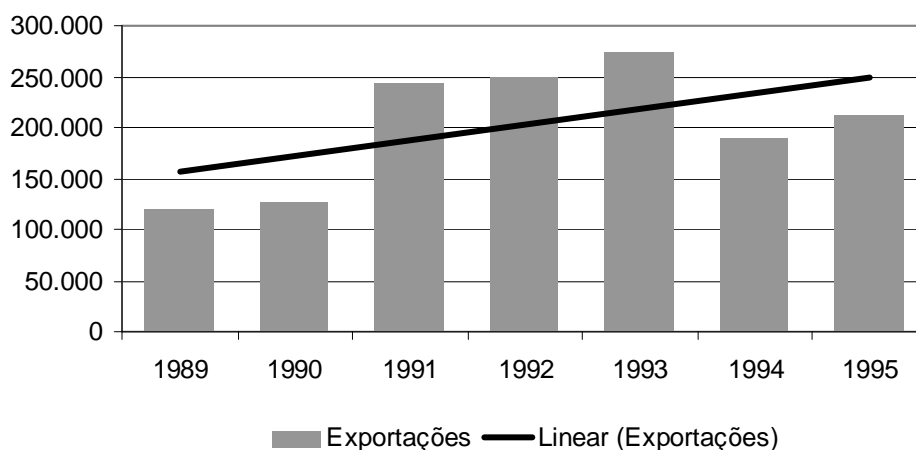
Nesse período também não se observa um aumento significativo dos veículos importados, tampouco grandes investimentos em novos produtos, já que os lançamentos do período são, via de regra, remodelações superficiais dos produtos já existentes (conhecidas como *face-lift*) onde a plataforma do veículo não muda, mas apenas sua carroceria, de modo que os investimentos necessários são muito menores que o da formulação de um veículo completamente novo. A única montadora que apresenta investimentos realmente elevados é a Fiat, que adapta para o mercado brasileiro o modelo Fiat Tempra, (lançado em 1991 na Europa e 1993 no Brasil, com alterações mecânicas substanciais conhecidas como tropicalização). A Autolatina, que passa a compartilhar as linhas de montagem Ford e Volkswagen (com claro prejuízo para a imagem da marca Ford), com o lançamento dos veículos Apolo e Verona (sob a plataforma do Ford Escort), e a remodelação do modelo Santana (sob a mesma plataforma anterior com a introdução do seu “clone” o Versalhes da Ford). Além disso, ocorre a remodelação do Monza, pela Chevrolet (que permanece o mesmo carro com nova carroceria)²⁰. Fora isso, as mudanças se limitam ao ajuste às novas normas de emissão de poluentes, que foi conseguida através da adoção de injeção eletrônica (no lugar do carburador) e de catalizador. A forte expansão da demanda já no ano de 1993, no entanto, retarda um pouco a modernização das linhas de montagem. O Fusca (que havia sido descontinuado em 1986) volta à cena, como vimos na seção anterior, e a procura por automóveis faz com que haja até mesmo ágio nas vendas.

A importação de automóveis neste período se restringe às marcas de luxo, para suprir a carência de veículos nacionais nesse segmento. O momento em que se dará um aumento significativo das importações será o ano de 1993, 1994 e início de 1995. O câmbio sobre valorizado, aliado às baixas taxas de importação, irá permitir a entrada de veículos mais baratos a preços competitivos com os nacionais, da qual a montadora que tirará maior partido dessa mudança será a Fiat, com a importação do veículo médio Tipo, que

²⁰ Em geral as remodelações se restringiram a mudanças na parte dianteira e posterior dos veículos, com tudo o mais mantendo-se igual. Internamente as mudanças mais significativas ocorriam no painel.

estará tecnologicamente além dos modelos médios fabricados no país. Nesse momento se reiniciam os ciclos de investimentos, onde fica claro o atraso da indústria automobilística nacional face à europeia, americana e japonesa. Fabricantes como Honda, Nissan, Toyota, Mitsubishi, Daewoo, Daihatsu, irão encontrar nichos de mercado lucrativos onde poderão concorrer com alta rentabilidade e sem concorrentes implantados em solo nacional. Isso mostra também a carência brasileira em determinados segmentos, como as Vans, Utilitários Esportivos, Picapes Médias, pequenos carros urbanos, veículos de porte médio e veículos de luxo.

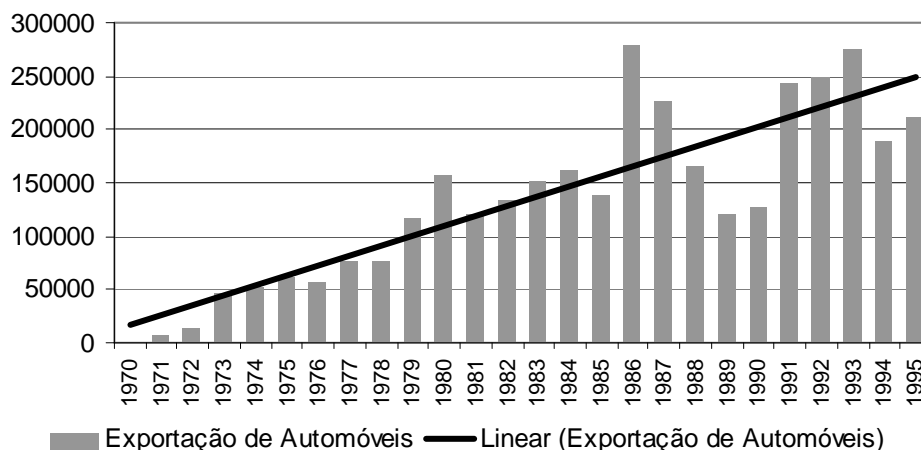
GRÁFICO 2.13 - EXPORTAÇÃO DE AUTOMÓVEIS - 1989-1995



FONTE: ANFAVEA, 2004

As exportações brasileiras de automóveis no período 1989-1995 apresentam, contudo, uma tendência de expansão principalmente devido ao mal resultado de 1989 e 1990. No entanto, como pode-se observar pelo gráfico abaixo, a sobrevalorização do câmbio de 1994 terá um impacto considerável sobre as exportações brasileiras, que efetuavam-se sobretudo para o Mercosul nesse período.

GRÁFICO 2.14 - EXPORTAÇÃO DE AUTOMÓVEIS - 1970-1995

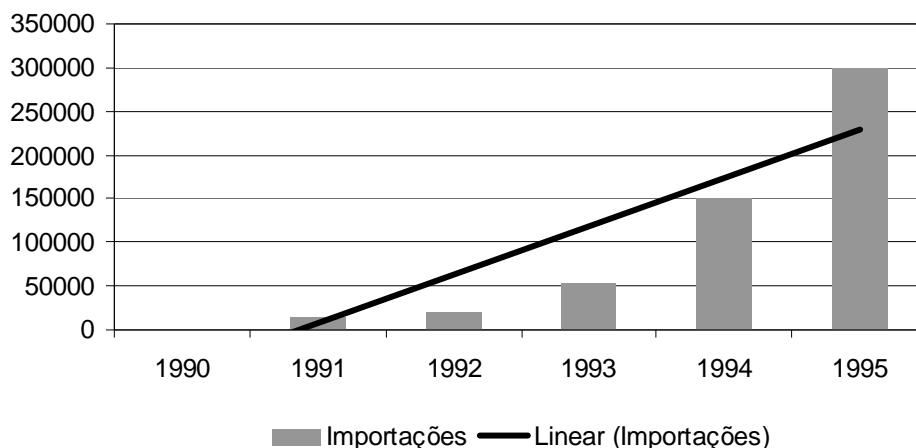


FONTE: ANFAVEA, 2004

Porém quando avaliada desde os anos setenta, vemos que impacto da nova moeda foi grande, pois reverte uma tendência de intenso crescimento apresentada pelas exportações desde os anos 1970. Além disso, mostra o resultado de 1993 como pouco satisfatório, já que não é suficiente para retomar as exportações aos níveis de 1987. As explicações para o desempenho medíocre das exportações nesse período estão no fato de que a paridade cambial instituída entre o peso e o dólar e o real e o dólar, mostravam as deficiências do parque nacional no papel de conquistar o consumidor argentino, com a idiossincrasia da produção nacional de veículos “populares”, impopulares entre os consumidores argentinos. Também fica evidente o peso da carga tributária brasileira, que era para veículos com motorização superior a 1.000 cc quase o dobro da taxaçaõ argentina. Além disso a explosão na demanda por automóveis fazia com que a indústria não tivesse capacidade suficiente para produzir e ainda exportar em níveis crescentes, tendo ainda uma grande lacuna sido suprida pelas importações.

Isso mostra uma perda de competitividade da indústria nacional face outros mercados, ainda mais quando observamos e comparamos o gráfico com as importações.

GRÁFICO 2.15 - IMPORTAÇÃO DE AUTOMÓVEIS- 1990-1995



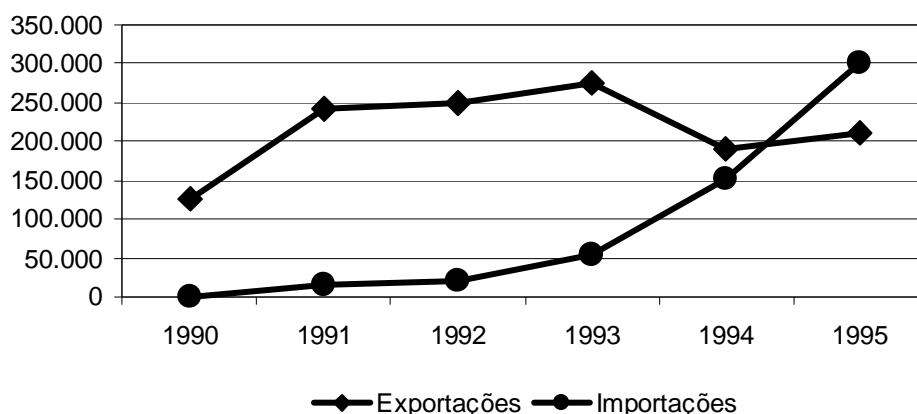
FONTE: ANFAVEA, 2004

Evidentemente que as importações tenderiam a crescer numa taxa acentuada nos primeiros anos, principalmente se considerarmos o fato de que elas eram simplesmente proibidas antes da abertura comercial. Mas o que observa-se é um crescimento que supera 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. 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 contrabalancear a pressão inflacionária. Mas o impacto que ela geraria posteriormente sobre as reservas monetárias do país, foi decisivo para a mudança de rumos que ocorreu nos últimos anos da década de 1990.

Quando comparamos as exportações e as importações, vemos o impacto que a abertura comercial, a sobrevalorização do câmbio, e o Mercosul tiveram sobre a balança comercial nesse setor específico. Pode-se observar que se a tendência do início da década não fosse revertida, o que se esperava era uma deterioração crescente da capacidade de exportação brasileira, ainda mais face aos problemas estruturais e sistêmicos encontrados nessa indústria. Para ilustrar esse problema, retomemos alguns fatos apontados como deméritos para a indústria automobilística nacional relatados 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:

- Não apresenta escala de produção adequada para vários modelos (previstos em 200 mil unidades de acordo com estudos internacionais)
- Baixo investimento das empresas em atividades tecnológicas;
- Especialização das montadoras em carros “populares”;
- Verticalização das empresas (tanto montadoras quanto autopeças);
- Elevada diversificação de produtos;
- Falta de escala para os produtos;
- Pequenas dimensões do mercado interno;

GRÁFICO 2.16 - IMPORTAÇÕES VS EXPORTAÇÕES DE
AUTOMÓVEIS - 1990-1995



FONTE: ANFAVEA, 2004

Essas fragilidades ficam ainda mais claras quando se observa o gráfico de importações do período. Quanto a procedência, pode-se ver que a maior parte dos veículos importados é procedente de fora do Mercosul, o que coloca o país como um mercado com alto grau de integração internacional apenas cinco anos após a abertura.

Com a mudança de governo ocorrida nas eleições de 1994, temos também uma modificação substancial nas políticas relativas à indústria automobilística, certamente influenciada pelos erros e acertos verificados ao longo da década. É difícil avaliar o impacto geral sobre a formulação das políticas públicas que teve a crise financeira do México de 1995, mas pelas informações reunidas as modificações que foram introduzidas em 1996 não seriam muito modificadas da rápida deterioração das contas externas do país. O primeiro período do governo FHC será marcado por uma intensificação no processo de privatização e pela reintrodução de barreiras à importação de

veículos e outros produtos, como forma de “proteger” a indústria nacional, mas acima de tudo, garantir a estabilização econômica do país.

2.3 O NRA, o Mercosul e os Novos Investimentos.

Em junho de 1995, durante o governo Fernando Henrique Cardoso, foi proposta a medida provisória MP 1.024/95, que iniciará um novo momento da política industrial brasileira, principalmente naquela 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, estabelecia o Novo Regime Automotriz, que foi uma política indústria voltada para a atração de investimentos por parte das montadoras no país, colocando o Brasil em igualdade de condições em relação à Argentina, que já havia adotado um regime automotivo poucos anos antes.

O interesse que o NRA trás, é que na verdade ele se consolida como uma política de reversão da abertura comercial brasileira, que havia se iniciado no começo da década. Como apresenta resumidamente Comin (1998) o regime apresentava sucintamente as seguintes características:

- Redução de 90% do Imposto de Importação (II) para máquinas, que passam a ter alíquota média de 2%;
- 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;
- 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);

- Índice de nacionalização de veículos fixada em 60%, o mesmo da Argentina, considerando como locais peças feitas nos demais países do Mercosul;
- 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 ao setor automobilística chegam 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 levará a uma grande onda de investimentos por parte das empresas, tanto as já instaladas, como as que vão aproveitar o novo regime, que se distribuirão, 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 conta 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 irá promover um dos maiores movimentos de renúncia fiscal que se tem 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 (2001:11):

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;

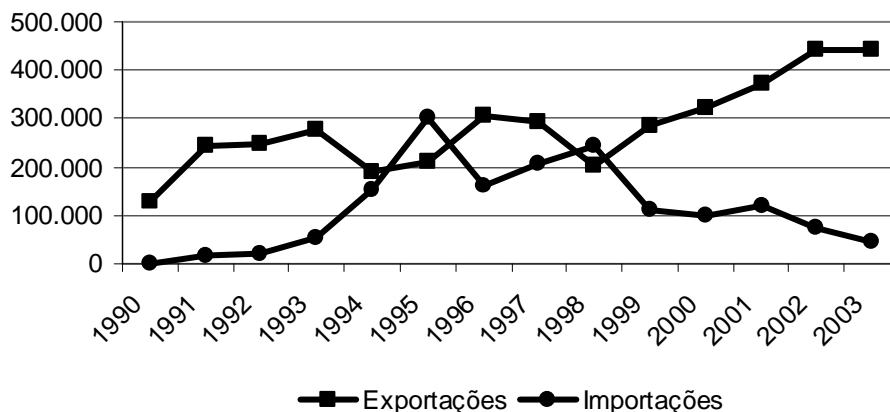
4. Concessão de empréstimos pelo estado (através de órgãos ou bancos estatais) a taxas muito inferiores às do mercado;
5. Uma série de cauções e garantias estatais, financeiras e legais;
6. "Uma série de benefícios adicionais, que variam de acordo para acordo, envolvendo fornecimento de transporte público aos trabalhadores e creches para seus filhos a diversas medidas ambientais."

Com isso, o governo federal instituiu medidas que garantiram a implantação de novas fábricas no país, usando como atrativo o crescente mercado interno brasileiro, agora ampliado pelo Mercosul. No entanto, essa medida levou os Estados a uma disputa pelos investimentos que acarretou em transferências de recursos públicos em troca de investimentos que provavelmente ocorreriam do mesmo modo sem os benefícios fiscais.

Ao mesmo tempo, a garantia da importação de peças com alíquotas reduzidas, levou a uma situação de risco eminente a indústria nacional de autopeças. O acordo do governo com as empresas ainda teve mais uma característica funesta pelo fato de utilizar-se de mecanismos contrários às regras de comércio da OMC, certamente com impactos negativos para negociações futuras acerca de subsídios.

Os impactos sobre a importação de veículos foram imediatos, bem como o anúncio de novos investimentos por parte de diversas montadoras (inclusive os já presentes no mercado). A linha de tendência do período 1995-2003 mostra uma clara inversão da tendência até 1995, sendo que com o aumento de tarifas imposto pelo NRA as montadoras vão cada vez mais reduzindo suas importações, ao passo que no mesmo período as importações voltam a conhecer um acentuado movimento de subida que se mantém até hoje. Apesar do lado positivo que isso representa para a balança comercial do país, essas medidas têm impactos negativos para os consumidores.

GRÁFICO 2.17 IMPORTAÇÕES VS EXPORTAÇÕES - 1990-
2003



FONTE: ANFAVEA, 2004

Os reflexos também puderam ser sentidos no mercado de automóveis. Os anos de 1994-1995 foram importantes em termos de lançamentos no mercado nacional. Veículos como o Corsa, a segunda geração do Gol, o Fiesta e o Palio, os novos veículos da categoria popular da General Motors, Volkswagen, Ford e Fiat respectivamente foram baseados em investimentos que nada tinham que ver com o NRA. Como um carro leva alguns anos para ter seu projeto concluído, (algo entre 2 e 4 anos dependendo do nível de modificações e a amplitude dos testes) esses veículos e as plantas indústrias em que foram produzidos seriam feitos independentemente dos subsídios conferidos pelo governo. No entanto, esses fabricantes foram beneficiados pela proteção do mercado interno, pelas cotas de importação de autopeças e veículos e pela restrição da concorrência.

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, já adotaram as 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 (1998:101) 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 irá perder 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 uma definhamento da posição da Daimler-Chrysler, até o encerramento da produção do Classe A em Juiz de Fora, no ano de 2005.

No entanto, as deficiências herdadas do curto governo Itamar Franco prosseguiram, já que o carro popular não pode ser definido de acordo com critérios mais técnicos, e ascensão dos veículos de 1.000cc no mercado prosseguiu, funcionando como mais um barreira de mercado, que surpreendia principalmente as montadoras recém instaladas. Essa é uma das razões pelas quais essas fábricas optaram por estratégias voltadas para segmentos de maior rentabilidade, sendo a maior perdedora a Renault, que ampliou demasiadamente sua gama de produtos (Clio, Mégane, Scénic, Master, não atingido grandes escalas em nenhum dos produtos), e as maiores vencedoras a Toyota e a Honda, que se concentraram na fabricação de apenas um modelo, os sedãs Corolla e Civic respectivamente.

Deve-se considerar agora os impactos dessas mudanças dentro do Mercosul, e o que ele representou para o País. O NRA alterou substancialmente as condições de atração de investimentos para a indústria de automóveis no Brasil. O balanço que era positivo para a Argentina até 1995, torna-se invertido a partir de então, com o Brasil oferecendo algumas vantagens sobre a Argentina o fizeram receber investimentos muito maiores que seu vizinho do sul. A começar pelos fornecedores, em maior número no Brasil, até a mão-de-obra, em 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 passa a existir entre os dois países quando o Brasil adota a política de flutuação cambial, que leva a um barateamento dos produtos brasileiros face os 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 e contando com um grande potencial de expansão dado nível de veículos per capita nos países da região.

2.4 Conclusão

As mudanças pelas quais a indústria automobilística passou no Brasil foram muitas e intensas. De um país importador de veículos, o Brasil passa a ser um dos maiores fabricantes mundiais, assumindo em 2004 a dianteira de países como a Itália, com uma capacidade instalada muito grande e um potencial ainda maior para a expansão das atividades ligadas à indústria automobilística. O Brasil é um dos poucos países do mundo que apresenta condições favoráveis para produção de automóveis ao longo de quase toda a cadeia produtiva, contando com matéria-prima barata, mão-de-obra qualificada e de baixo custo (em comparação com os principais produtores mundiais), fornecedores de peças, engenheiros e centros de desenho de classe mundial, além de um promissor mercado interno. O número de veículos por habitante no Brasil pode crescer quase 8 vezes, e a idade média de nossa frota é superior a de quase todos os países da OCDE. No entanto, ao longo desse capítulo, ficaram claros problemas estruturais que a indústria brasileira (de modo geral) e a automobilística (especificamente) apresentam, que se relacionam basicamente a três fatores:

1. Produtividade que ainda se encontra abaixo da média mundial;
2. Falta de escala de produção; derivada também da falta de foco na indústria nacional;

3. Taxação excessiva; muito acima da média dos principais produtores mundiais.

TABELA 2.3. - MAIORES PRODUTORES DO MUNDO - 1995-2003 - EM MIL UNIDADES

PAIS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Estados Unidos	10.876	12.254	12.065	11.859	12.158	12.003	13.025	12.800	11.425	12.275	12.078
Japão	11.228	10.554	10.196	10.347	10.975	10.050	9.895	10.141	9.777	10.258	10.286
Alemanha	4.032	4.356	4.667	4.843	5.023	5.727	5.688	5.527	5.692	5.469	5.507
França	3.156	3.558	3.475	2.391	2.580	2.954	3.180	3.348	3.628	3.693	3.620
China	1.162	1.351	1.435	1.470	1.580	1.628	1.830	2.069	2.334	3.251	4.444
Coréia do Sul	2.050	2.312	2.526	2.813	2.818	1.954	2.843	3.115	2.946	3.148	3.178
Espanha	1.768	2.142	2.334	2.412	2.562	2.826	2.852	3.033	2.850	2.855	3.030
Canadá	2.248	2.321	2.420	2.397	2.257	2.173	3.059	2.962	2.533	2.628	2.546
México	1.097	1.123	937	1.226	1.360	1.453	1.550	1.935	1.841	1.821	1.586
Reino Unido	1.569	1.695	1.765	1.920	1.936	1.976	1.973	1.814	1.685	1.821	1.846
BRASIL	1.391	1.581	1.629	1.804	2.070	1.586	1.357	1.691	1.817	1.792	1.828
Itália	1.277	1.534	1.667	1.545	1.828	1.693	1.701	1.738	1.580	1.427	1.322
Rússia	1.646	1.128	1.106	1.062	1.224	1.093	1.234	1.263	1.323	1.284	1.280
Bélgica	416	480	468	438	431	406	291	1.033	1.187	1.056	904
Índia	372	475	573	686	596	513	818	801	815	892	1161
Rep. Tcheca	229	180	216	272	367	410	376	455	465	447	442
África do Sul	ND/NA	ND/NA	389	386	362	312	326	357	407	404	421
Malásia	ND/NA	ND/NA	ND/NA	ND/NA	266	128	254	283	359	395	345
Turquia	409	243	282	276	344	344	298	431	271	347	534
Austrália	302	336	332	325	349	384	303	347	319	344	413
Taiwan	395	423	406	366	381	405	353	373	272	337	387
Polônia	347	262	382	384	322	415	575	505	348	310	322
Suécia	337	435	490	463	480	483	246	301	289	276	323
Argentina	342	409	285	313	446	458	305	340	236	159	170
Outros	402	378	91	116	402	558	1.927	1.712	1.905	2.151	2.646
TOTAL	47.051	49.530	50.136	50.114	53.117	51.932	56.259	58.374	56.304	58.840	60.619

fonte: Anfavea - Anuário Estatístico 2004

Desses três fatores, a falta de escala para a produção de veículos é um dos mais preocupantes. O Brasil possui uma gama diversificada de produtos, fabricando desde veículos compactos de qualidade mundial, até carros de luxo, como é o caso no novo Vectra da GM, carro de nicho que não apresenta condições de atingir uma escala próxima a 200 mil veículos por ano. Para alcançar uma escala de produção razoável, de modo a poder aproveitar ao máximo o potencial que essa indústria tem de movimentar a economia nacional, a política externa brasileira deveria visar uma grande ampliação do mercado disponível para a indústria automobilística. Isso pode ser feito através de acordos bilaterais de livre-comércio ou de negociações especiais (como o empreendido recentemente entre Brasil e México) ou através de blocos econômicos como o Mercosul, e principalmente a Alca. Se o NAFTA não exterminou nem a indústria automobilística mexicana, nem a canadense, ao contrário, ampliou a sua capacidade e modernizou suas técnicas, o livre acesso aos mercados da América Latina e ainda ao mercado americano representariam um grande passo na consolidação da indústria nacional. O barateamento dos automóveis através do corte de impostos também é uma solução possível para popularizar os veículos fabricados no país, como

confirma a experiência (ainda que equivocada) da criação do carro popular com IPI 0,1%.

Até o ano 2000 a carga de impostos incidentes sobre os automóveis brasileiros era ainda demasiadamente elevada, situação que ainda não melhorou. Desde os anos 1995 os automóveis com menos de 1.000 cc têm mais de 23% do seu preço representado por impostos (27,1% ANFAVEA, 2004,), sendo que a Itália, país de produção proporcional à brasileira, contava com uma carga média de 16,7% de impostos. Nos anos recentes os esforços no sentido da redução da importância atribuída à cilindrada do veículo para a tributação foram feitos não no sentido de reduzir os impostos sobre os veículos mais potentes, mas no de elevar as taxas para os veículos de menor cilindrada. Isso significa que um novo crescimento acentuado no mercado nacional pode ocorrer com um decreto que reduza as taxas sobre os veículos, o que levaria o mercado interno além dos dois milhões de unidades ao ano em questão de meses.

Além disso, os esforços para estimular as exportações devem ser bem pensados, para que no futuro não tenhamos que passar por um novo processo de disputa acirrada entre as unidades federadas por investimentos industriais, o que desgasta a solidez política do pacto federativo brasileiro.

Neste capítulo também se pode observar, e aqui reiterar as palavras de Alexandre Comin (1997), que o mercado interno brasileiro e sua dinâmica de crescimento é um dos maiores atrativos para investimentos no setor automobilístico. Se esse mercado é mantido fechado às importações, ou as restringe demasiadamente (como é o atual modelo) ele favorece a acomodação das empresas e a defasagem tecnológica dos produtos brasileiros. A rentabilidade garantida que as empresas têm encontrado no Brasil, e a rentabilidade que elas garantem ao governo na forma de impostos, faz com que o consumidor/contribuinte, seja lesado de um lado pelas montadoras (que ofertam veículos caros pelo que oferecem) e pelo governo (que cobra muitos impostos e pouco retribui). Ao invés de uma política industrial que tenha como objetivo favorecer a arrecadação de impostos, ou a lucratividade das grandes companhias, o governo deveria visar o favorecimento do consumidor/contribuinte, onde a produção de automóveis bons, modernos, pouco poluentes e baratos fosse o objetivo principal a ser atingido. Essa meta

poderá ser atingida quando não mais houver reservas de mercado, e quando a carga tributária permitir que o Brasil concorra de igual para igual com os maiores produtores mundiais de automóveis, já que as outras condições competitivas para isso nosso país já apresenta.

Em relação à estrutura da indústria automobilística nacional, fator importante para fonte vantagens competitivas, vemos que apesar da grande concentração do mercado de automóveis (cerca de 70% do mercado está nas mãos de 3 montadoras) há uma intensa rivalidade em alguns segmentos, sendo que a oferta de produtos tem crescido ao longo dos anos, e os produtos ofertados são tecnologicamente semelhantes aos de outros países. Apesar desta concentração da produção em alguns poucos fabricantes, vemos uma movimentação muito grande na busca pela primeira posição e pela manutenção das fatias de mercado, além do forte empenho das montadoras mais recentes em ampliar sua participação (as japonesas Honda e Toyota, além dos grupos franceses PSA e Renault).

À medida que a rede de concessionárias destes grupos crescer, e o barateamento das peças de reposição ocorrer, certamente a disputa no mercado interno irá crescer e as montadoras mais antigas cederão espaço às mais novas. No entanto, é fundamental para que isso ocorra que haja um direcionamento maior na indústria nacional, para permitir que essa competição não se dê por meio de produtos ultrapassados, mas em sintonia com as evoluções técnicas ocorridas nos EUA, Japão e Europa Ocidental. Esse ajuste e especialização devem ser feitos antes que competidores como a China retirem do Brasil a possibilidade de concorrer no mercado mundial.

Atualmente o Brasil é líder na tecnologia de bi-combustíveis, conseguindo oferecer veículos baratos e eficientes, com a possibilidade rodar tanto com álcool quanto com gasolina. Isso pode ser uma importante fonte de vantagem para as empresas instaladas no Brasil, face a seus concorrentes que aqui não se encontram. Certamente esses bi-combustíveis serão cada vez mais requisitados no mundo, dado o encarecimento do petróleo, a preocupação ecológica, e a dificuldade que há em buscar outras fontes de energia para movimentar os automóveis. Certamente o biodiesel é outra janela que se abre para que o país possa entrar na vanguarda de mais um biocombustível, com a

vantagem adicional dos efeitos benéficos que isso traria para o agronegócio, e as possibilidades de exportação.

CAPÍTULO 3 – COMPETITIVIDADE SISTÊMICA DO AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA

Na presente seção, algumas explicações para os condicionantes da implantação da nova indústria automobilística na região de Curitiba são buscadas. Essas explicações estarão baseadas na teoria apresentada ao longo do primeiro capítulo, apoiada pela pesquisa de campo e por dados sócio-econômicos. Procurou-se inferir quais os fatores que mais pesaram na decisão das empresas. Orientado pelas pesquisas de campo, foram selecionadas para a comparação com Curitiba e arredores, a microrregião de Porto Alegre e o município de Juiz de Fora.

Apesar do município que mais benefícios recebeu ser São José dos Pinhais, optamos por trabalhar com os dados agregados do Aglomerado Metropolitano de Curitiba por compreendermos que a realidade metropolitana teve maior peso que as possíveis vantagens que o município isolado poderia oferecer. Deve-se remeter ao fato de que o Aglomerado Metropolitano de Curitiba, como o definimos, esteve inserido ao longo dos anos 1990 num processo de aprofundamento da sua industrialização, que vem de um esforço continuado de se diversificar a cadeia produtiva estadual. Além disso, Curitiba e seu entorno se inserem no Brasil como uma das mais densas regiões industriais, que se destaca por sua diversificação e pelo vigor do seu crescimento econômico e populacional.

3.1 O Aglomerado Metropolitano de Curitiba

Compreendida no primeiro planalto paranaense, a Região Metropolitana de Curitiba é a principal região do estado do Paraná em termos populacionais e econômicos, concentrando grande parcela da população, infra-estrutura, 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.

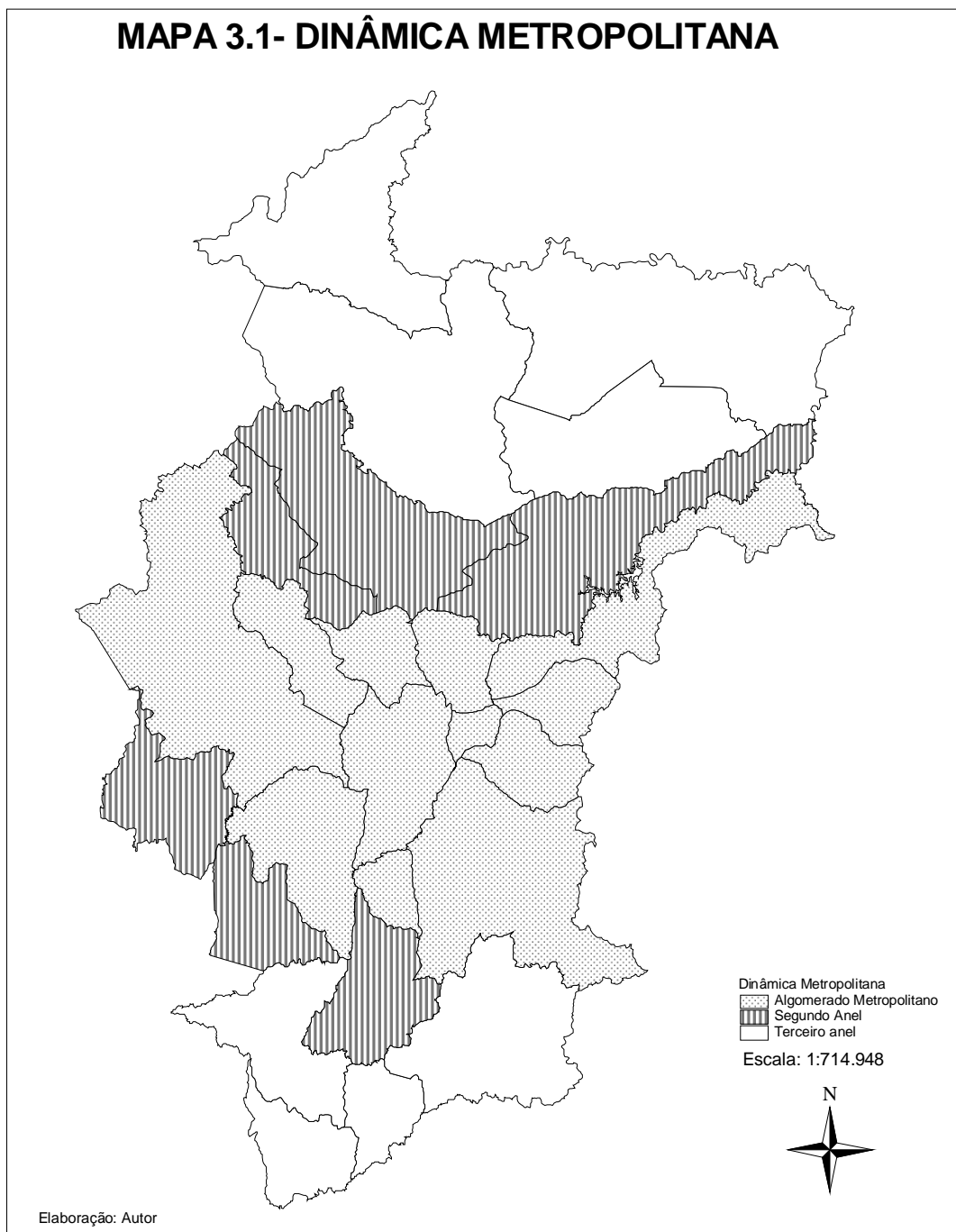
As condições privilegiadas de Curitiba não dizem respeito somente a fatores naturais, tais como a localização do sítio urbano, mas também a indicadores sócio-econômicos melhores que a média nacional, além de incluídos entre os melhores do estado do Paraná. Esses indicadores estão conjugados com aceleradas taxas de crescimento populacional o demonstra o vigor da região para atrair população.²¹

Obviamente que esses fatores se não decisivos, são muito importantes dentro da 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.

As regiões metropolitanas são definidas por leis estaduais desde a constituição de 1988. A partir desta data, a região metropolitana de Curitiba “cresceu” muito, passando a abarcar municípios que não participam diretamente da dinâmica metropolitana.

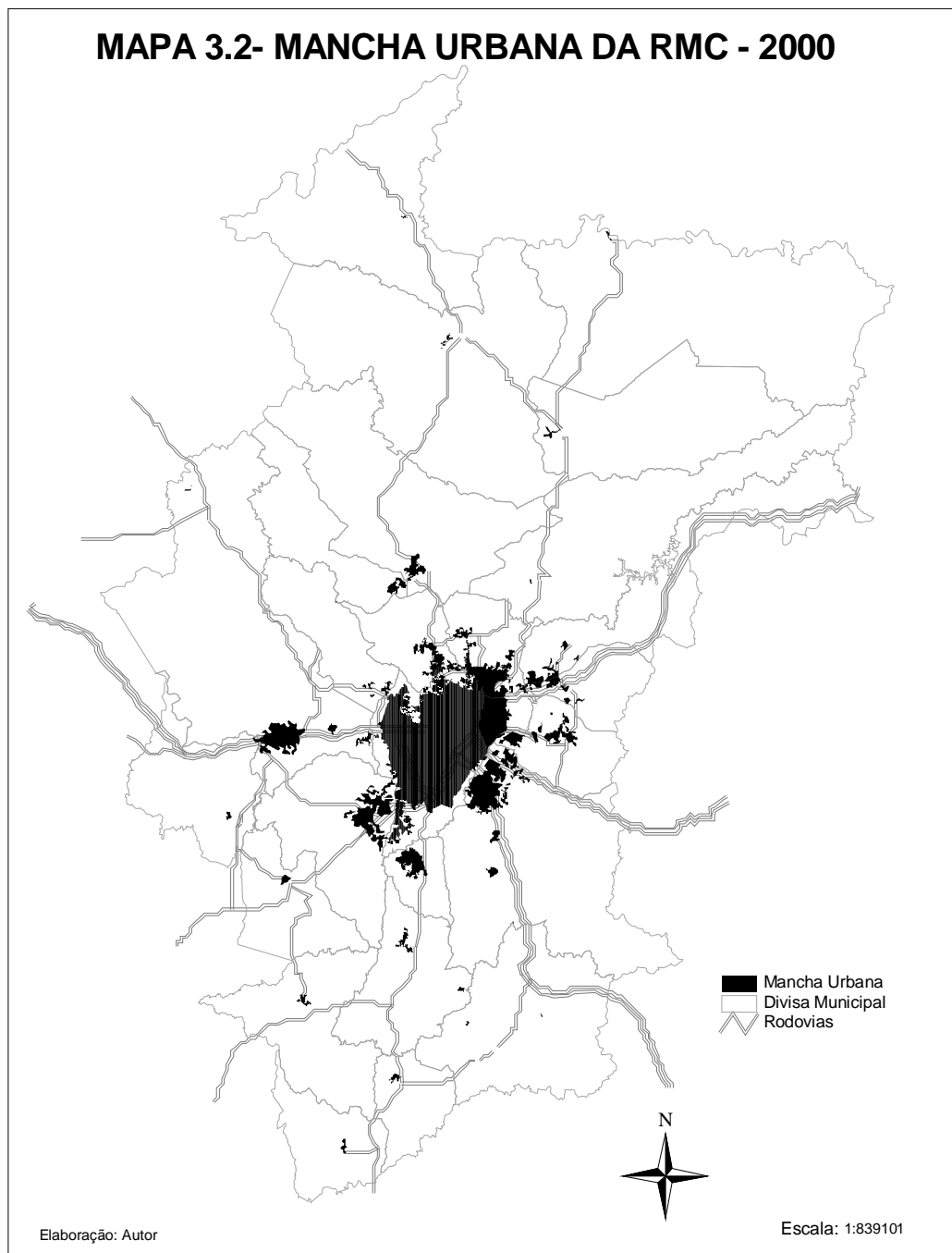
Pode-se classificar a dinâmica da região metropolitana de Curitiba em municípios que participam diretamente do cotidiano da metrópole, municípios que apesar de estarem de certo modo interados, têm suas atividades mais ligadas ao campo, e municípios cuja participação na dinâmica metropolitana é no máximo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

²¹ 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, como indicam alguns, 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.



Os municípios partícipes do aglomerado metropolitano fazem parte daquilo que foi definido pelo Impardes (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.*” Como pode se observar pelo mapa 3.3, 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, onde apenas o município de Mandirituba não estava situado na definição de aglomerado metropolitano. O mapa 3.2 traz a mancha urbana do aglomerado metropolitana, e permite que seja observada qual a extensão da cidade em termos físicos.



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 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 Alegre²². A microrregião de Porto Alegre 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.

3.2 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 instalar-se na região. O Rio Grande do Sul, com a região do entorno de Porto Alegre e principalmente Juiz de Fora²³ em Minas Gerais eram os alvos

²² 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.

²³ O interesse político pela mesorregião de Juiz de Fora se justifica pelo fato de que essa região esteve

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)²⁴.

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 esse objetivos.

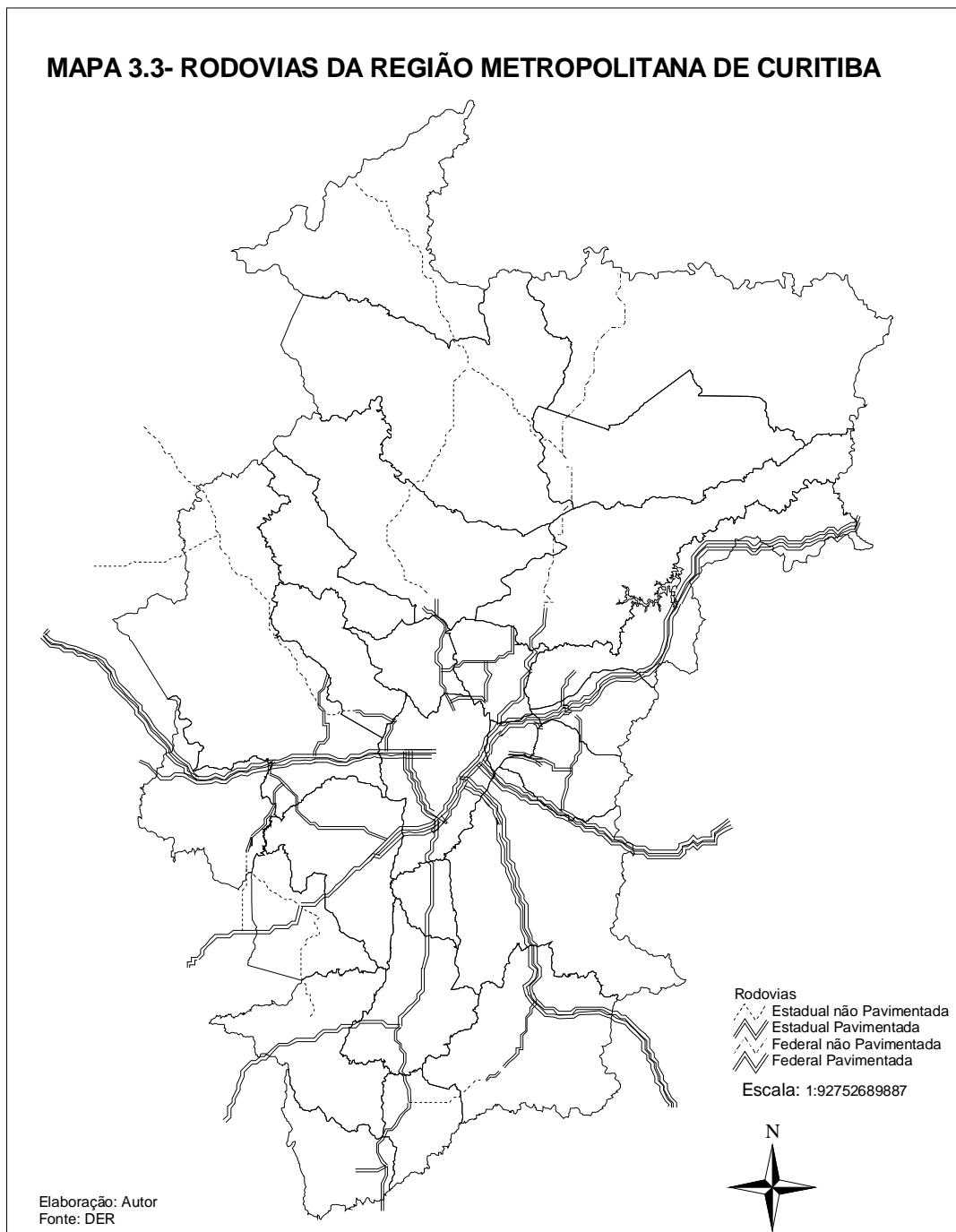
Em função destes antecedentes industriais, a região de Curitiba pôde oferecer para as empresas uma infra-estrutura moderna e eficiente, representada pelas rodovias e anéis viários da região²⁵, com proximidade ao estado de São Paulo, em uma ligação rodoviária que contava com um grande trecho em de pista em duplicação (via BR-116), a rodovia BR-376, ligando o estado com a BR-101 em direção à Santa Catarina e ao Rio Grande do Sul, além da BR-116 sentido sul; a ligação facilitada com o Porto de Paranaguá,

estagnada durante um longo período, em partes devido 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).

²⁴ Informações obtidas na Entrevista de Campo com Luís Hayakawa.

²⁵ 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.

pela BR-277, também em pista dupla, e com o interior por esta mesma rodovia, que encontrava-se duplicada até a São Luiz do Purunã, seguindo duplicada como BR-376 até o município de Ponta Grossa



Além disso a região tinha 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 teria a oferecer para as empresas que aqui se instalassem, é a grande rede de geração e distribuição de eletricidade, que coloca o estado entre os maiores produtores do país. Além de contar com a garantia de eletricidade, sem risco de “*black out*”, os estado tem uma das menores tarifas de eletricidade de uso industrial do país.

Destas 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 arredores²⁶. Dado 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 importação 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 estrangeiros²⁷.

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

²⁶ Tomando como base o Boletim do Dieese (<http://www.dieese.org.br/bol/gre/grijul97.xml>) no ano de 1997 são 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, houveram 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.

²⁷ Há outras fontes de vantagens para uma cidade, como a capacidade de cumprir com suas obrigações financeiras. Neste ponto, Curitiba pode 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

de Fora – MG, diretamente com os municípios sede das regiões metropolitanas, e assim veremos uma clara desvantagem para Juiz de Fora.

Tabela - 3.1 POPULAÇÃO 1991, 2000 e 2004

Cidade	População 1991	População 2000	População 2004*
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

*estimativa

Fonte: IBGE

Tabela - 3.2 IDH E RENDA *PER CAPITA*

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

Fonte: IBGE

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, uma maior infra-estrutura, e uma concentração dos estratos mais favorecidos da população.

Quando apresentamos o *quadro da realidade urbana* dos três municípios, aqui compreendidos 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, excluído, novamente o fator renda e a população, onde as aglomerações metropolitanas são novamente favorecidas.

Tabela 3.3 -POPULAÇÃO TOTAL

	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

Região de Porto Alegre é a Microrregião do IBGE e a Região de Curitiba os municípios do aglomerado metropolitano. Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano - 2000.

Nos dados acima apresentados, resolvemos considerar a microrregião de Porto Alegre, na comparação com Curitiba, pelo fato de trazer uma homogeneidade maior sugerida pela classificação do IBGE. Já no caso de Curitiba, optamos pela tomada dos municípios do aglomerado metropolitano pelas razões acima explicitadas. No caso de Juiz de Fora, a microrregião da qual o município faz parte agrupa no total uma população de aproximadamente

1 milhão de pessoas. Mas são muitos municípios, com características que tendem mais para a realidade rural, sem a apresentação de algum tipo de vínculo metropolitano.

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

	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

Para as regiões de Curitiba e Porto Alegre os indicadores são a média ponderada pela população. Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano

Os indicadores de renda *per capita* indicam um mercado consumidor imediato um pouco mais favorável à Curitiba²⁸, 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.

Tabela 3.5 - ANOS DE ESTUDO

	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

Média ponderada para região de Porto Alegre e Curitiba.
Fonte: Atlas do desenvolvimento Humano

Quando aos indicadores sociais relevantes para as empresas, como a taxa de alfabetização e a média dos anos de estudo, 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.

Tabela 3.6 - ALFABETIZAÇÃO E LONGEVIDADE - 1991-2000

	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

Média ponderada para região de Porto Alegre e Curitiba. Fonte: Atlas do desenvolvimento Humano

Mas tendo em vista que o aglomerado metropolitano de Curitiba inclui alguns municípios novos muito 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 quando comparada com Porto Alegre apresenta altas taxas de

²⁸ 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.

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 uma das melhores cidades do mundo para se viver, fez com que o fiel da balança passe a pender para o lado de Curitiba. Além disso, alguns outros fatores certamente pesaram na decisão dos executivos da Renault.

Tabela - 3.7 DISTÂNCIAS RELATIVAS

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

Fonte: IBGE - No caso de Porto Alegre a distância de Gravataí em relação ao Porto

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 com acesso facilitado por uma rodovia duplicada em grande parte de sua extensão. 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 ao 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, pode ser interpretado como um fator negativo: por não estar sujeita ao fenômeno da maresia, permite uma economia em relação aos cuidados com a pintura e galvanização da carroceria, cuja resistência a ferrugem é um fator de peso em veículos da categoria que a Renault optou por produzir²⁹.

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 possuem uma forte tradição

²⁹ Essa relação entre o clima e a fabricação de automóveis não é direta, mas foi sugerida por Hayakawa 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.

sindical, e o salário não ser muito diferente entre essas cidades, apesar de considerável quando em relação com 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 uma 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 que trabalhavam ligadas ao setor automotivo. Isso pode ser ilustrado pelo fato de que 44% das empresas fornecedoras do arranjo automotivo paranaense já se encontravam no estado desde 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 de que dos fornecedores das indústrias ligadas ao setor automotivo no Paraná terem como maior fornecedor o estado de São Paulo (com 37% dos insumos vindos deste estado) reforça a posição privilegiada de Curitiba em relação a Porto Alegre e a Juiz de Fora.

Deste modo, apesar da Renault, da Audi/Volkswagen, e da Chrysler adotarem o modelo de fábrica integrada, onde os fornecedores das peças principais localizam-se no mesmo local, os fornecedores não sistematizados (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 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)³⁰.

TABELA 3.8 - CURSOS DE ENGENHARIA MECÂNICA POR HABILITAÇÃO, NÍVEL E INSTITUIÇÃO DE ENSINO, E OUTRAS ÁREAS AFINS DO SETOR AUTOMOTIVO, NA REGIÃO DE CURITIBA - 2004

INSTITUIÇÃO	CURSO	NÍVEL
CEFET/PR	Engenharia Industrial Mecânica	Graduação
	Tecnologia Eletro-mecânica	Tecnólogo
	Tecnologia em Mecânica-Gestão de Manufatura	Tecnólogo
	Tecnologia em Mecânica-Mecatrônica	Tecnólogo
ESCOLA TUPY/ CETT	Eletrônica	Técnico
	Plásticos	Técnico
	Qualidade	Técnico
	Segurança do Trabalho	Técnico
	Tecnologia em Gestão Empreendedora	Graduação
	Tecnologia em Gestão de Logística	Graduação
	Tecnologia em Plásticos e Moldes	Graduação
	Administração Estratégica de Compras	Especialização
	Desenvolvimento e Processos de Componentes Plásticos	Especialização
	Especialização em Tecnologia de Usinagem	Especialização
	Gestão Estratégica da Qualidade	Especialização
PUC/PR	Segurança de Sistemas de Informação	Especialização
	Engenharia de Produção Mecânica	Graduação
	Engenharia Mecânica	Graduação
UFPR	Engenharia Mecânica	Mestrado
	Engenharia Mecânica	Graduação
	Engenharia Mecânica – Engenharia da Produção	Especialização
UNICENP	Engenharia Mecânica	Mestrado
	Engenharia Mecânica	Graduação
UTP	Engenharia de Produção Mecânica	Graduação
	Engenharia Mecânica e Automóvel	Graduação

Fonte: IPARDES, 2005

Esse esforço e compromisso do estado e da sociedade paranaense 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, 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.

³⁰ Da p. 128 à 158 do estudo citado, há relação dos cursos e uma descrição dos esforços feitos no sentido de qualificar pessoal para a indústria automobilística.

TABELA 3.9 - RENDA MÉDIA DOS TRABALHADORES NA FABRICAÇÃO DE AUTOMÓVEIS, CAMIONETAS E UTILITÁRIOS - 1995/2000					
	Média 1995 (R\$)	Média 1995 (R\$)*	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%
Sao Bernardo do Campo	R\$ 1.576,50	R\$ 2.222,86	R\$ 2.532,54	60,64%	13,93%
Sao Caetano do Sul	R\$ 1.980,38	R\$ 2.792,34	R\$ 2.139,91	8,06%	-23,36%
Sao Carlos	-	-	R\$ 1.108,26	-	-
Sao Jose dos Campos	R\$ 1.415,56	R\$ 1.995,93	R\$ 2.131,86	50,60%	6,81%
Sao Paulo	R\$ 1.913,24	R\$ 2.697,66	R\$ 2.450,36	28,07%	-9,17%
Sumare	-	-	R\$ 1.742,96	-	-
Tatui	-	-	R\$ 2.913,18	-	-
Taubate	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%
Sao Jose 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.
Elaboração: LIMA
*Valores corrigido pela base 2000. Inflação no período 1995-2000 foi de 41%, pelo INPC. FONTE: IPEA DATA

Observa-se que principalmente em relação à Porto Alegre os menores salários praticados em 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 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 um inversão, onde os custos em São José dos Pinhais já são sensivelmente maiores em função das duas montadoras instaladas.

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

MUNICIPIO	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
Sao Bernardo do Campo	16.111	R\$ 3.564,69
Sao Caetano do Sul	5.406	R\$ 3.284,93
Sao Jose dos Campos	10.395	R\$ 3.242,52
Sumare	1.224	R\$ 2.517,95
Taubate	6.260	R\$ 3.229,17
Curitiba	4.186	R\$ 1.773,42
Sao Jose dos Pinhais	2.605	R\$ 2.765,26
Gravatai	1.669	R\$ 1.857,01

FONTE: CAGED/RAIS 2004. ELABORAÇÃO:AUTOR

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 empresa, que consegue com a economia em salários custear parte fábrica. O segundo ponto é que 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. Esse segundo ponto decorre da noção de convergência salarial, isto é, depois de algum tempo, os salários tende 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.

3.3 Relação entre as Vantagens e as Estratégias empresariais

O mercado de automóveis no Brasil foi, até a abertura das importações, fechado, com a presença de apenas quatro grandes montadoras internacionais, como se pode constatar no capítulo anterior. Observando os dados da Anfavea (2005), vemos que mesmo após a abertura às importações, os quatro grandes grupos continuaram a liderar o mercado, importando veículos para completar suas linhas de produção. É o caso da Fiat, mas também da Ford, Volkswagen e

GM, que procuraram trazer produtos mais competitivos para o mercado interno de outros países produtores.

Mas as importações também tiveram como consequência a abertura do mercado brasileiro a outras marcas que nunca estiveram presentes antes de 1991, como a Peugeot-Citröen e Nissan entre outras. A Renault, que já havia aparecido no país em parceria com a Willys, nos anos 1950 e 1960, estivera distante do mercado brasileiro durante todo esse período. 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 deste 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 após 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, através do modelo Mégane Scénic. Além desse, foi também destinado a fabrica paranaense o Clio Sedan e Hatch, e uma fábrica de motores, que passou a produzir o propulsor de 1000 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 da 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, repete essa mesma estratégia, já que a produção se inicia 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, onde é líder. Apesar da empresa não ter uma grande participação no mercado nacional (menos de 6%), ela não está muito atrás da Ford, que fabrica automóveis desde os anos 1960, com cerca de 10%, e ainda detém a liderança no mercado argentino, com cerca de 20% do total de automóveis vendidos.

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.

Isso aponta para uma maior preocupação com a qualidade do produto, onde interferem as questões climáticas, a qualidade dos fornecedores, além é claro, a rapidez dos processos de importação/exportação.

Por fim, resta a questão de que uma vez firme no país, 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 que de que venha a ocorrer um fechamento repentino.

3.4 Conclusão

Conforme explicitado no capítulo 1, o diamante de Porter leva em consideração quatro fatores para explicar as fontes de vantagem competitiva de uma empresa. Com essa teoria, buscamos compreender quais os condicionantes da implantação das empresas, sobretudo a Audi/Volkswagen e a Renault na região metropolitana de Curitiba. Contudo para atingir o objetivo, foi necessária a busca de informações que iam além dos dados sócio-econômicos que apresentamos na seção anterior e da história da formação da indústria automobilística nacional³¹. Além desses fatores, foi realizada a já aludida entrevista com dois participantes diretos na negociação com as multinacionais de onde pudemos compreender um pouco melhor o papel dos indicadores sociais, mas, sobretudo, da atuação do poder público na busca por investimentos.

A perspectiva de queda de arrecadação, mas também a visibilidade política foram certamente motivos que levaram a administração Lerner a buscar nos investidores internacionais uma solução para os problemas do estado. A intervenção do poder público do estado do Paraná na escolha das empresas foi direta e abrangente. Além do *city marketing*, o governo do estado reuniu as secretarias e as empresas estatais que interessavam diretamente às empresas, como a Copel e a Sanepar, no sentido de trazer todas as informações que pudessem ser decisivas para as escolhas em favor de Curitiba.

Desse modo, foi oferecido o terreno, a infra-estrutura de água e tratamento de efluentes, a construção do anel viário (contorno leste), a subestação para a distribuição de energia, além de benefícios fiscais e no caso da Renault investimento direto por parte do estado. As áreas escolhidas, se

³¹ A transcrição das entrevistas de campo encontra-se anexada ao final do trabalho.

inadequadas por estarem em áreas de manancial definidas por lei, eram certamente atraente às empresas pelo fato de contar com a exuberância natural que, nos dias de hoje, permitem que as empresas apareçam como ambientalmente responsáveis, e de certo modo, amigas da natureza.

A administração pública atuou de forma a oferecer todas as informações que as empresas demandaram e a responder sempre prontamente a todos os pedidos que foram feitos. Essa política ao que tudo indica foi um fator de peso na escolha das duas companhias.

Esses fatores fazem parte do rol de acontecimentos que não se enquadram diretamente em quaisquer dos componentes do diamante, mas fazem parte do acaso, e das externalidades geradas pelo governo, no caso do governo estadual. Os benefícios fiscais que foram concedidos às empresas, embora nos causem indignação enquanto contribuintes, foram uma possibilidade, e no final das contas uma necessidade que não foi imposta por parte de um governo estadual em particular, mas pelo conjunto dos governadores que viu nas brechas deixadas pela legislação fiscal a possibilidade de usar a renúncia como atrativo para investimentos.

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 tributo com o 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. Dificilmente cidades como Juiz de Fora e Catalão, além é claro de Camaçari, tivessem 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 os investimentos.

O fato é que ao longo da pesquisa de campo, e da revisão bibliográfica, pode-se perceber claramente que:

- As teorias locacionais que buscam explicar a localização por meio apenas das economias de aglomeração sugerem importantes fatores para se avaliar a localização industrial, mas por não conseguir 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 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 presteza nas informações dá ao investidor uma impressão de que há um ambiente favorável ao seu negócio, o deixa mais confiante para investir.

CAPÍTULO 4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Brasil inicia o século XXI como um dos maiores mercados consumidores, um dos maiores produtores e com o potencial de ser um dos maiores exportadores de automóveis o século vindouro. Apesar de ter seu parque indústria formado basicamente por empresas multinacionais, o país ainda assim conta com uma base local de desenvolvimento e adaptação de produtos para grandes mercados de automóveis, tais como a América Latina e os países do Norte da África e Oriente Médio.

Por suas dimensões continentais e sua grande população, o país conta com um potencial de crescimento para o setor automobilístico somente inferior a de países como Índia e China, e semelhante a de nações como a Rússia e a Indonésia. Dadas as características da indústria automobilísticas, podemos tê-la agora, como já o foi no passado, como um dos pilares de sustentação de

crescimento econômico, aliada a outro trunfo nacional que é a agroindústria. Em breves palavras, o potencial da indústria automobilística no país ainda é muito grande, e estamos muito distantes de uma situação de maturidade neste setor.

Ao longo da pesquisa pudemos compreender a formação dos condicionantes de implantação das montadoras nos anos recentes no estado do Paraná. Mais do que a questão fiscal, devem ser considerados diversos fatores, que direta ou indiretamente acabaram por colaborar com esse processo. Quando da implantação das empresas do setor automobilístico no Paraná várias perguntas pairavam no ar: qual será o futuro destas empresas? Permaneceram elas no estado após o término dos benefícios fiscais? Quais os fatores decisivos na sua implantação?

Essas questões, que fervilharam na mente não só de paranaenses, e não só de pesquisadores da área tiveram diversas e variadas respostas. Alguns diziam que após os benefícios fiscais essas empresas iriam embora. Outros diziam que se instalariam em Curitiba com ou sem os benefícios fiscais. Essas respostas foram dadas com maior ou menor embasamento científico, serviram a propósitos políticos, suscitaram questões ambientais e certamente trouxeram muitas outras indagações posteriores.

Esta não é a primeira e certamente não será a última dissertação a versar sobre o tema, levantando questões que já foram postas, indagando a respeito de outras, em fim, buscando mais uma resposta para as diversas questões que se puseram. Devemos lembrar que momentos como os que foram vividos pelo país ao final dos anos 1990 não acontecem sempre, e é de certa forma natural que causem polêmica. Poucos acontecimentos foram mais polêmicos no estado que este, e certamente foi e é merecido o interesse que despertou.

Para não correr o risco de chover no molhado, a presente dissertação buscou coletar dados de fontes ainda não consultadas, como as pessoas envolvidas nas políticas naquela época. Procurou interar-se das intenções das empresas, notadamente da Renault, que foi a primeira a instalar-se, no momento da sua implantação, o que acabou sendo feito de modo indireto. Isso se deu pelo fato de ter sido superestimada a boa vontade desta empresa em colaborar com dados para a pesquisa no tempo estimado para a conclusão do

trabalho, o que não implica em algum tipo de falha no modelo interpretativo que foi utilizado.

Deste modo, cremos que os objetivos da pesquisa foram atingidos de forma relativamente satisfatória de desse modo algumas considerações podem ser feitas neste momento. A primeira delas é que parece-nos bem mais claro agora que no início deste trabalho o caráter abstrato dos modelos de explicação para a localização industrial baseados no conceito de economias/deseconomias de aglomeração. Isso porque pudemos constatar ao longo do trabalho que vários outros fatores, que não se relacionam diretamente com a economia interferem, tais como a economia, as leis, as relações pessoais, mas sobretudo, as circunstâncias. Jose Ortega y Gasset definia-se dizendo *Eu sou eu e minha circunstância*, e neste ponto estamos de pleno acordo.

Fosse outra época, seria mesmo o resultado da implantação? Por certo que não. As condições favoráveis que Curitiba apresentava em 1996 não estariam presentes uma década antes. Por outro lado, uma década depois, vários desses fatores tornaram-se mais atrativos, em compensação outros, tornariam mais difíceis as negociações. Caso uma nova empresa do ramo de automóveis desejasse se instalar no Brasil hoje, sem as pressões políticas que ocorreram naquele momento, podendo tomar ma decisão puramente técnica, qual local ela procuraria? Sem a possibilidade de renúncias fiscais, sem as reservas de mercado, sem as barreiras de entrada da característica multidoméstica do mercado nacional, qual unidade federada seria escolhida?

Essas questões são importantes para imaginarmos um cenário hipotético, mas o fato que é as pressões políticas, as reservas de mercado, as barreiras de entrada, em fim, todos esses fatores complicadores da teoria existem, e com todos eles, três montadoras de grande porte investiram no Estado, sendo que duas permaneceram.

Os fatores condicionantes passaram por vários aspectos que consideramos fundamentais: a infra-estrutura e localização privilegiada do Paraná no contexto sul americano e o esforço empreendido pelas equipes de apoio ao governo. A infra-estrutura, mas também as condições sócio-econômicas de Curitiba e região são fatos que mostram o poder que os governos estaduais e municipais têm em influir positivamente na decisão dos investidores. Isso porque a construção de rodovias, aeroportos, portos, além

dos aparelhos urbanos é em grande parte de responsabilidade dos governos municipais e estaduais. A melhoria dos indicadores sócio-econômicos é como uma resultante do bom desempenho da economia e da atuação eficiente do poder público. Se essa atuação ainda é deficiente em vários pontos, não deixa de ser meritório o fato de que mesmo vivendo um processo de crescimento populacional que só encontra paralelo em Brasília, Curitiba e região conseguem melhorar seus indicadores sócio-econômicos ao longo do tempo, e garante um crescimento econômico constante e superior a média nacional.

Apesar do peso considerável das vantagens fiscais, vemos também que o poder de influência dos estados e municípios é limitado por outros fatores. Isso porque, se a renúncia fiscal funciona como um atrativo quando consideramos um município isoladamente, ou ainda uma unidade federada; quando todos os governadores e prefeitos saem em busca de investimentos em troca de benefícios, o que acaba por ocorrer é um leilão de incentivos. Esse leilão de incentivos, porém, acaba reduzindo o peso dos próprios incentivos. O que a Renault e a Audi/Volkswagen obtiveram no Paraná a título de vantagens fiscais, elas teriam obtido em qualquer outro estado que estivesse a par dos benefícios concedidos, em condições de fornecê-los e interessado no investimento.

Não há razões para crer que os benefícios teriam sido menos generosos no Rio Grande do Sul que no Paraná, ou menores em Minas Gerais. Caso a decisão técnica ponderasse para o Rio Grande do Sul ou para Minas Gerais, certamente as empresas negociariam os mesmos benefícios oferecidos por uma unidade federada mais solícita. E pode-se dizer que dificilmente a empresa se negaria a aceitar menos benefícios por um estado que oferece mais em termos de infra-estrutura e recursos naturais e humanos.

Obviamente esse leilão de incentivos tem uma implicação negativa para os cofres públicos quando tomados no conjunto da nação. Mas por outro lado, o estado que recebe os investimentos sai beneficiado. Seja porque passa a arrecadar mais impostos de forma indireta, seja porque gera mais empregos no local, ou ainda porque reforça o conjunto de forças aglomerativas, como as indústrias correlatas e de apoio, ou ainda os ganhos em qualificação de pessoal, que futuramente reforçam a cadeia produtiva. Há também o ganho

político para o grupo que está no poder, apesar deste ser como uma faca de dois gumes, pois pode ser utilizado tanto pela situação quanto pela oposição.

Também devemos levar em conta que o Brasil é um dos países que mais cobra impostos sobre a produção de automóveis, que possui uma das mais altas taxas de juro para empréstimos bancários e que está mal situado entre os países mais competitivos do mundo. Desse modo a renúncia fiscal e os subsídios ao financiamento que foram oferecidos às empresas são uma forma de melhorar, de certo modo, a competitividade do país no cenário mundial. A renúncia fiscal diminui por um determinado prazo o custo Brasil, e mesmo assim pode não ser suficiente quando consideramos um longo período.

Quanto às potencialidades da indústria nacional para o futuro próximo, temos que admitir que o Brasil aparece bem situado entre os países produtores. Possui um grande mercado potencial, reflexo de sua grande população. Depende basicamente do transporte rodoviário e apresenta uma rede precária de serviços de transporte urbano e rodoviário. O automóvel aparece no Brasil quase que como uma necessidade diária de milhões de pessoas. Além disso, o país é detentor, conforme já comentado, de uma das melhores tecnologias para o uso de biocombustíveis, que representam não somente uma alternativa econômica em relação ao petróleo, mas também uma alternativa de menor impacto ambiental. Dessa forma, participar do mercado brasileiro significa estar envolvido nesta nova tecnologia, e implica na aquisição de *know how* nesta área tão promissora que é a biomassa. Esse ponto deve ser considerado um atrativo para o mercado brasileiro, e ao mesmo tempo uma barreira de entrada.

Por fim, devemos ressaltar a flexibilidade e o poder explicativo do chamado diamante de Porter. Mais de uma vez tenta-se ressaltar as características positivas desta teoria, e neste momento iremos mais uma vez tratar deste ponto. Por não ser uma teoria descritiva, mas um modelo de interpretação, pôde-se adaptá-la ao nosso objetivo, e tratá-la de modo que a compreensão do movimento das empresas fosse facilitado. Os componentes do diamante não diferem substancialmente de outras teorias que buscam trabalhar com o conceito de competitividade sistêmica, mas permite agrupar os fatores de forma relativamente fácil e lhe confere um bom poder explicativo. Além disso, a teoria do diamante de competitividade não exclui as contribuições das teorias tradicionais, mas permite avaliá-las em conjunto com outros fatores, entre os

quais os de maior destaque são o governo, em suas várias instâncias e as circunstâncias, tomadas como acaso.

Afinal de contas, se há uma indústria automobilística em Curitiba hoje, ela se deve a fatores de competitividade que conferem as empresas aqui instaladas vantagens que elas não obteriam fora daqui. As fraquezas, mas também os trunfos da Renault e da Audi/Volkswagen estão de alguma forma relacionados com sua localização. E os fatores que levantamos neste trabalho influenciaram sua escolha de modo decisivo. Como não fazia parte dos objetivos do trabalho, não procuramos hierarquizar os fatores em ordem de importância, ou em pesos relativos, mas reiteramos que as vantagens comparativas apresentadas em relação a Porto Alegre e Juiz de Fora, certamente resultaram numa força, numa vantagem competitiva para a Renault que, assim que for consolidada sua posição no país veremos traduzir-se de potenciais em efetivas.

Esperamos ter podido auxiliar o esclarecimento das questões as quais nos propomos e que o debate sobre a localização industrial tenha sido enriquecido com os dados e análises fornecidos ao longo deste trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AFFONSO, R. B. Á. e SILVA, P. L. B. (org.). *Desigualdades regionais e desenvolvimento*. São Paulo, Fundap; Editora da Universidade Estadual Paulista (Série Federalismo no Brasil, 1), 1995.

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, p253-293. jun. 2001.

AMIN, A., ROBINS, K. Regresso das economias regionais? A geografia Mítica da acumulação flexível. In: BENKO, G. e LIPIETZ, A. (Org.) *As regiões ganhadoras. Distritos e redes, os novos paradigmas da Geografia Econômica*. Oeiras: Celta ed.,1994, p.103-119.

ANFAVEA, Anuário Estatístico 2004. São Paulo: ANFAVEA,2004.

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. e MIRANDA, M. (org.). *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 alii. "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.

CANO, W. *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. e PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. 2ª 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. e 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 (Fórum Nacional "Estabilização, Crescimento e Reformas"), 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.

CORRÊA, R. L., Repensando a Teoria das Localidades Centrais. In: *Trajetórias Geográficas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997, p.15-40.

DIEESE. Índice do Boletim Dieese. Jul./1997.

<http://www.dieese.org.br/bol/gre/grijul97.xml>

_____. Índice do Boletim Dieese. Ago./99.

<http://www.dieese.org.br/bol/gre/griago99.xml>

DINIZ, C. C. e LEMOS, M. B. "Dinâmica regional e suas perspectivas no Brasil". In: Vários Autores. *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília, Ipea-Iplan, vol. 3, 1989.

DINIZ, C. C. *A dinâmica regional recente da economia brasileira e suas perspectivas*. Brasília, Ipea (Série Texto para Discussão, 375), 1995.

_____. “Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização”. *Nova Economia*, v. 3, n. 1, 1993.

DINIZ FILHO, L. L. *A dinâmica regional recente no Brasil: desconcentração seletiva com “internacionalização” da economia nacional*. Tese de Doutorado, Departamento de Geografia da FFLCH-USP, 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.

_____. A nova lógica de localização industrial no aglomerado metropolitano de Curitiba. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Nº. 103, jul./dez de 2002. Curitiba. p.79-100.

FONSECA, R. Mensuração da mudança qualitativa dos automóveis brasileiro – 1960/1994. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.27 – abril de 1997-número 1. IPEA

GALVÃO, A. C. F, e 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.

_____. “Desigualdades regionais e federalismo”. In: AFFONSO, R. B. Á. e SILVA, P. L. B. (org.). *Desigualdades regionais e desenvolvimento*. São Paulo, Fundap; Editora da Universidade Estadual Paulista (Série Federalismo no Brasil, 1), 1995a.

GUIMARÃES NETO, L. "Dinâmica recente das economias regionais brasileiras".
São Paulo em Perspectiva, v. 9, n. 3, 1995b.

HADDAD, P. R. "Os novos pólos regionais de desenvolvimento no Brasil". In:
VELLOSO, J. P. R. (org.). *Estabilidade e crescimento: os desafios do Real*. Rio
de Janeiro, José Olympio, 1993.

HARVEY, D. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1993.

HAYEK, F. A. *O Caminho da Servidão*. 4ª edição. Rio de Janeiro: Instituto
Liberal, 1987. *The road to serfdom*.

_____. *Direito, Legislação e Liberdade*. Vol. I Normas e Ordem. São
Paulo: Visão, 1985.

_____. *Direito, Legislação e Liberdade*. Vol. II A Miragem da Justiça
Social. São Paulo: Visão, 1985.

_____. *Direito, Legislação e Liberdade*. Vol. III A ordem política de um
povo livre. São Paulo: Visão, 1985.

HAYAKAWA, L. Entrevista concedida a Fernando Raphael Ferro de Lima.
Curitiba, 10/08/2005

HURIOT, J.M. (Org.) *Encyclopedie d'économie spatiale*. Concepts,
comportements, organisations. Paris: Econômica, 1994, pp.315-323.

IBGE. *Pesquisa Industrial Anual – Empresa 2000*. Rio de Janeiro, IBGE, v. 19,
n. 1, 2002.

IPEA. *Redes Urbanas Regionais: Sudeste*. Vol. 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 e Instituto Liberal, 1994.

LAPLANE, M. F. e SARTI, F. (jun.1997). "Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90". *Economia e Sociedade*, n. 8, pp. 143-181.

LAVINAS, L. e MAGINA, M. A. *Federalismo e desenvolvimento regional: debates da revisão constitucional*. Brasília, Ipea (Série Texto para Discussão, 390), 1995.

LEBORGNE, D. E LIPIETZ, A. "O pós-fordismo e seu espaço". Espaço e Debates, Ano VIII, n.25.

LIPIETZ, A. *O capital e seu espaço*. São Paulo: Hucitec, 1988.

_____. *Miragens e Milagres: problemas da industrialização do Terceiro Mundo*. São Paulo: Nobel, 1988b.

LOURENÇO, G. M. "Atração de empresas e concentração industrial no Paraná". Curitiba, Iparde, *Análise Conjuntural*, v. 18, n. 11-12, 1996.

_____. "Guerra fiscal, reforma tributária e desenvolvimento regional". Curitiba, Iparde, *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. In: Revista Paranaense de Desenvolvimento. Nº. 103, jul./dez de 2002. Curitiba. p.5-22.

MEINERS, W. E. M. A. Impactos Regionais dos Investimentos Automobilísticos no Paraná. In: Revista Paranaense de Desenvolvimento. Curitiba. nº. 94, mai./dez. de 1998.p.29-48.

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. e CARVALHO NETO, A. M. (org.). *Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo*. Rio de Janeiro, DP&A, 2002 (Coleção Espaços do Desenvolvimento).

_____. *Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo*. Rio de Janeiro: DP&A, 2002.

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*. Nº. 103, jul./dez de 2002. Curitiba. p.61-78.

NOJIMA, D. Crescimento e reestruturação industrial no Paraná – 1985/2000. In: *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Nº. 103, jul./dez de 2002. Curitiba. p.23-44.

PACHECO, C. A. Novos padrões de localização industrial? Tendências recentes dos indicadores da produção e do investimento industrial. Texto para discussão. Brasília: IPEA, n.633,1999.

_____. “Desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional”. *Economia e Sociedade*, n. 6, 1996b.

_____. *A questão regional brasileira pós 1980: desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional*. Tese de Doutorado, Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, 1996a.

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 contemporâneas. In: *Revista de Ciencias sociales*, n17, set,2000 p.21.

POPPER, K. R. *A Sociedade Aberta e seus Inimigos*. Vol. 1 Lisboa: editorial Fragmentos, 1993.

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

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

ROCHA, S. Governabilidade e Pobreza, o desafio dos números. In: VALLADARES, L.; COELHO, M. P. *Governabilidade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, , 1995

SANTOS, M. F. *Lógica e Dialética*. 4ª edição. São Paulo: Editora Logos 1959

SANTOS, M. *Pobreza Urbana*. 2ª ed. São Paulo: Hucitec, 1979.

SANTOS JÚNIOR, O. A. (org.). *Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades na crise*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, pp. 23-64.

SALLEZ, A. Réseaux d'entreprise in: AURAY, J.P., BAILY, A., DERICKE, P.H.

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

SILVA, S. C. B. M. Teorias de localização e de Desenvolvimento Regional. *Geografia*, outubro de 1976.p.1-23

SMITH, A. *A Riqueza das Nações: Investigação sobre sua Natureza e suas Causas*. Tradução de: Luiz João Baraúna. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

SOUZA, M. L. R., GORDON, H.J. Indústria e Tecnologia Metal-Mecânica no Estado de São Paulo – 1880-1980. Um estudo explanatório. In: MOTOYAMA, S. (org) *Tecnologia e Industrialização no Brasil: uma perspectiva histórica*. São Paulo: UNESP, 1994

STORPER, M. (1990). "A industrialização e a questão regional no Terceiro Mundo". In: PRETECEILLE, E. e VALLADARES, L. (org.). *Reestruturação*

urbana: tendências e desafios. São Paulo, Nobel; Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisas Universitárias.

_____. (1994). “Desenvolvimento territorial na economia global do aprendizado: o desafio dos países em desenvolvimento”. In: RIBEIRO, Luiz C. Q. e

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

SOUZA, M. G. *Mudar a cidade*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2002.

TANIGUCHI, C. Entrevista concedida a Fernando Raphael Ferro de Lima. Curitiba, 2/08/2005

5- ANEXOS

5.1 Entrevista concedida por Luis Hayakawa, em Curitiba, no dia 10 de agosto de 2005

Fernando: A primeira pergunta que eu gostaria de fazer para o senhor, é qual foi sua participação no processo de implantação das montadoras, na negociação das montadoras com o Estado?

Hayakawa: A minha participação, até pelo fato de ter sido o presidente da Comec, foi fazer com que se pesquisasse e oferecesse para as montadoras, a Renault no caso, e também para a Volkswagen e a Chrysler todas as vantagens que a região metropolitana de Curitiba teria diante da competição com os demais estados. Então não seria o caso de uma briga entre a região metropolitana de Curitiba e as outras regiões do estado, e sim distinguir as vantagens da região metropolitana em relação as demais regiões metropolitanas. Pelo fato de ser diretor, eu participei desde o início das negociações. Então o governador, quando começaram a sair as notícias de que a Renault queria se instalar no Brasil, e naquela época havia pouco investimento estrangeiro, então havia um disputa muito grande entre os estados, e havia a divulgação de que cinco estados estariam pleiteando a fábrica, e o Paraná não tava incluído. Então nesse processo o governador fez uma reunião e disse que iria colocar o estado do Paraná na competição. E naquela época nós estávamos passando por um mau momento em termos de perspectivas de arrecadação de imposto, porque havia sido aprovada a lei Kandir, e também a lei Serra.

A lei Kandir é a que trata da desoneração dos impostos da exportação de grãos, então o Paraná deixaria de arrecadar com a exportação de grãos, e também a lei serra, que tratava da inversão da cobrança de impostos na produção de energia. O estado de produtor iria deixar de arrecadar os impostos, ou diminuiria a sua arrecadação de impostos, e os impostos seriam cobrados no estado consumidor, que seria São Paulo, já que o maior consumidor de energia é São Paulo. Isso prejudicava bastante o Paraná e houve uma briga muito grande na ocasião, inclusive os estados produtores de energia. O

petróleo também era uma fonte de energia afetada pela lei e a Bahia e o Rio de Janeiro brigaram para que não fosse incluído. O Paraná como era muito fraco sozinho, já que São Paulo era outro grande produtor de energia, mas esse problema não afetava o estado, pois além de ser grande produtor, São Paulo também é o grande consumidor de energia. Já o Paraná não. O Paraná produzia, mas não consumia essa energia. Então essas duas leis praticamente deixavam o estado do Paraná sem arrecadação. Isso forçou o estado a montar uma estratégia na época, no caso o governador montou toda a estratégia para atrair o máximo de indústrias como forma de substituir essas fontes de arrecadação.

Fernando: Então o processo todo começou a partir da perspectiva de perdas na arrecadação de impostos?

Hayakawa: Isto, pra poder, inclusive, pra poder dentro do programa de ação do governador, porque o Jaime Lerner tinha uma proposta que era inclusive de tornar o Estado auto-suficiente ao longo de sua cadeia produtiva. Então um dos seus projetos foi o da cadeia produtiva dentro do próprio estado. Então a produção da energia e sua utilização até sua ponta, chegando à indústria era uma das metas do programa, e ele viu nesta intenção da Renault de vir ao Brasil uma oportunidade de trazer uma grande indústria e alavancar todo esse processo. Nós conseguimos atrair também a Volkswagen a Audi, a Tritec, e depois a Nissan, e para alavancar também a cadeia produtiva, para não se dizer que eram só os automóveis, nós trouxemos também a Tafisa que é uma empresa de processamento de madeira, por que o Paraná é um grande produtor de madeira, mas não possuía fábricas que pudessem aproveitar esse potencial. Tanto que os produtores de madeira estavam preocupados porque tinham produção, mas não tinham consumo, e a Tafisa deu uma puxada nos negócios locais, porque era para ela ir pra Santa Catarina, mas acabou vindo para o Paraná.

Fernando: E quais eram os Estados que estavam pleiteando a fábrica da Renault?

Hayakawa: Na época nós tínhamos como mais forte candidato Minas Gerais, São Paulo como sempre, buscando atrair mais uma indústria, o Rio de Janeiro, o Rio Grande do Sul e também Santa Catarina. Além disso, havia o Mato Grosso com intenção, mas não tinha chances. Na realidade Santa Catarina

também tinha poucas chances. Mas quem tava pleiteando também, politicamente, era a Bahia, tanto que a Ford depois foi pra Bahia. Bahia, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, eram os que tinham mais chances, porque o Rio de Janeiro já era bastante industrializado e São Paulo também. O mais forte era Minas Gerais, porque a ministra da indústria e comércio era Doroteia Vernek, e o ex-presidente Itamar Franco queria que essa indústria fosse pra Minas, tanto que a cidade que estava pleiteando em Minas Gerais era a cidade do ex-presidente, Juiz de Fora. Havia, portanto, um lobby muito forte do governo federal junto ao governo francês, pra pressionar a Renault, já que a Renault é estatal, para que ela fosse pra Minas Gerais.

Dos seis estados, depois que o Paraná entrou, para os quais vieram equipes pra fazer prospecções e os estudos, depois ficaram só Paraná e Minas Gerais. Da primeira vez que a equipe da França veio, o Paraná foi incluído, mas eles não depositavam muitas esperanças de que o Paraná fosse escolhido, porque ele foi colocado só pra dar uma ajuda, e ele foi incluído pra estar no roteiro da pesquisa, dos estudos de prospecção franceses. Mas com as reuniões que foram encaminhadas, o governador colocou prioridade nessas reuniões. Então cada vez que vinha a equipe francesa, o governador fazia a reunião com todos os secretários que pudessem estar envolvidos e os dirigentes de estatais, como Copel, Sanepar, IAP, para que pudessem prestar todas as explicações e informações que fossem possíveis. Eu participei de todas essas reuniões e fiquei bem por dentro do que interessava ao grupo francês ou não.

Quando essas equipes vinham ao Paraná e depois iam aos outros estados elas tinham uma boa impressão do Paraná, pelo fato de que o nível de informações que eles desejam, que aí que entre algo interessante. Na época o pessoal achava que a pressão política bastaria pelo fato da Renault não ser um grupo completamente privado e, portanto, ter certa influência do governo. Mas pelas conversas que tivemos na parte técnica, com as equipes que vieram, eles ficaram muito aborrecidos com o tratamento excessivamente político que recebiam, já que os estados os tratavam bem, levavam-nos em restaurantes caros, festas, colocavam tapete vermelho na chegada ao aeroporto, mas quando chegava à parte técnica eles não tinham informações.

O estado que apresentou mais informações foi o Paraná (eles queriam saber a situação geológica do terreno, que tipo de terreno, se era bom ou não, se havia rodovias, ferrovias ou não, aeroporto, a proximidade com o porto, enfim toda a logística de transporte, localização). Inclusive a Audi, por exemplo, se preocupou muito com a questão climática, já que a pintura sofre oxidações com o fator umidade. O governo que fosse capaz de oferecer todas essas informações tinha um *handicap* a mais.

Paralelamente a isso, já que tínhamos um contato muito forte com os franceses, nós sabíamos que haviam as equipes extras, dos técnicos, que eram as esposas de determinados diretores que poderiam vir ao Brasil. A empresa fazia questão que as mulheres viessem ao Brasil e ficassem alguns dias em cada cidade. Por exemplo, determinada pessoa poderia ser o diretor da fábrica. Então a esposa daquela pessoa vinha à cidade e ficava dois, três dias posando na cidade. Ela detectava a qualidade de vida na cidade. Se tinha teatro, cinema, escola para os filhos, mas essas informações não foram divulgadas. Foi feita de forma muito sutil, de modo que a equipe de governo não soubesse, de modo que não sabíamos quando, quem e como viria pra cidade. Um pessoa da Renault que disse que havia mulheres percorrendo a cidade, vendo os aspectos culturais, e vendo se conseguiria viver na cidade por uns dois anos ou não. E nós não podíamos fazer nada pra atender essas mulher, porque não sabíamos quem era, nem quando viria, pra eles era pra que a decisão fosse espontânea. Porque se o governo soubesse, ele poderia de certo modo camuflar a cidade, já que mandaria alguém pra atender, daria souvenir, pra tentar conseguir um parecer favorável.

Pode-se ver que também houve esse tipo de prospecção por parte das equipes francesas, e foi gratificante pra nós o fato de que na segunda etapa da escolha, o Paraná ter sido incluído na escolha. Quando soubemos que a alternativa em Minas seria Juiz de Fora, passamos a bater firma na questão da qualidade de vida, porque Curitiba teria muito mais a oferecer do que Juiz de Fora. Eu particularmente tive algumas reuniões com o pessoal que foi visitar Juiz de Fora e depois vieram à Curitiba, e fiz questão de levá-los à cidade industrial e fazer a comparação entre as fábricas de Curitiba e de Juiz de fora. Destacar que nós ofereceríamos pra eles em São José dos Pinhais um terreno para indústria cercado de jardins como os da cidade industrial. Uma área

grande e com bastante bosque, e nós tínhamos escolhido uma área com 2.600.000 m², dos quais 600.000m² eram bosque nativo, inclusive com animais, macacos, pássaros, etc., e era isso que estávamos oferecendo pra eles.

Inclusive, conversando com um dos técnicos, que depois ficou responsável pelo Mercosul, mas hoje já não está por aqui, ele dizia que comparando Curitiba com Juiz de Fora, a tendência de todos os técnicos era escolher o Paraná. Então isso mostra como é fundamental que não é só o aspecto físico territorial, mas também os aspectos subjetivos que são os aspectos cultural, ambiental, etc. Até comentamos com eles que a diversidade que eles teriam aqui na região de Curitiba é muito grande, você pode ir pro litoral, pros campos gerais, pra Santa Catarina, tudo isso aqui é muito fácil, e todos esses aspectos foram considerados pelas montadoras. Quando houve a decisão da Renault na escolha pelo Paraná, já em seguida veio a Chrysler também, pelo motivo de que a Renault traria suas empresas fornecedoras de periféricos, que eram os mesmos fornecedores da Chrysler na Argentina. Em função disso, a negociação com a Chrysler foi mais simples, mais fácil, do que com a própria Renault. E a Volkswagen já veio em seguida também, e eu tive um contato direto com o pessoal da Volkswagen, inclusive foi o Israel, ele já tinha morado em Maringá, e naquela ocasião nós tentamos levar a fábrica da Volkswagen pra Maringá. Então fizemos a pesquisa de terrenos lá em Maringá, e oferecemos uma área lá, conversamos com o prefeito, e pedi também em de Londrina, para que se oferecesse uma área de lá também para a Volkswagen. Esse diretor aí, na época ele tinha me informado que uma das cidades que estavam pleiteando a Volkswagen eram Taubaté e Araraquara, que também estavam disputando com Curitiba. Quando nós oferecemos Maringá e Londrina, ele disse pra nós, “Olha, vocês não ofereçam só Maringá e Londrina senão vocês vão perder a fábrica pra São Paulo. Ofereçam alguma coisa em Curitiba também.” Porque a disputa vai ser com São Paulo. E nós tínhamos uma dificuldade pra justificar essas duas cidades por causa da infra-estrutura, da parte logística, porque são muito longe do porto, e a ferrovia para chegar até lá era muito distante, teria que se percorrer mais quatrocentos quilômetros, e tinha a dificuldade de se ter uma montadora no interior do país, a certa distância dos fornecedores e daí, até, a situação deles, é que apesar do governador querer, era melhor que eles tivessem uma opção na RM de Curitiba. E esse nosso

amigo ficou nos informando de quando a situação pendia ou mais pra lá ou mais pra cá, até a hora que ele disse que a fábrica iria para São Paulo e aí nós oferecemos Curitiba. Isso inclusive foi um problema, porque o governador passou por um desgaste político, o pessoal de Londrina reclamou muito dizendo que nenhuma indústria tinha ido pro interior. Mas isso não foi por causa de qualquer regionalismo entre o sul e o norte do Paraná, mas por causa de uma disputa interestadual, na qual o Paraná perderia ainda mais se a fábrica fosse pra outro estado.

Nós também tentamos levar uma subsidiária da Embraer pra Maringá, a fábrica de asas que é da Kawasaki, e nós tínhamos um ótimo contato com a kawasaki. No entanto surgiu um problema operacional. Veja como a questão logística é importante. Depois de feita a asa do avião em Maringá, seria quase impossível transportá-la até a fábrica da Embraer em São José dos Campos. Então não tinha condições e isso que na época o Diretor da Embraer era um ex-colega do Cássio (no ITA), que estavam querendo atender o governador, mas, no entanto, nós não tínhamos como justificar essa escolha.

O governador até ofereceu o aeroporto de Maringá como base, já que ele estava desativado, e que o estado iria construir um novo aeroporto. Esse investimento seria uma grande volta para o interior do Estado, mas infelizmente a questão logística acabou frustrando nossos planos. Então não é tão fácil assim atrair uma empresa, parece que é fácil disputar uma montadora, mas não é só a questão técnica e fiscal, tem a questão política que envolve.

Nos contaram que a pressão do governo brasileiro na França era tão grande em cima da Renault, que quando veio a primeira equipe pra fazer as perspectivas, diz que essa equipe escolheu, e isso tudo era segredo, Curitiba. E a direção não querendo descontentar o governo brasileiro não aceitou essa primeira escolha e mandou uma segunda equipe, com pessoas diferentes, de outra parte da França. Quando essa equipe veio no mês seguinte, eles não sabiam nada do que tinha sido acertado com a outra equipe. E essas equipes vieram e pediram a mesma coisa.

A gente até comentava que os franceses eram desorganizados, porque mandavam pessoas diferentes e pediam os mesmos materiais que a outra equipe. Isso foi feito com três equipes, em Dezembro de 1995, janeiro e

fevereiro de 1996, e as três equipes escolheram o Paraná. Então a Renault suportou a pressão, com base em estudos técnicos pela escolha do Paraná.

Fernando: Esse processo todo de sondagem durou algo em torno de cinco meses?

Hayakawa: Não, na verdade foram três meses. Em outubro o governador começou a se mexer. Em novembro saiu a lista dos estados e em dezembro já tinha equipes colhendo todos esses materiais. Na época a fábrica queria, inclusive, anunciar a escolha em dezembro. Isso eu sei porque eu perdi minhas férias, trabalhando em Janeiro e Fevereiro atendendo o pessoal e levando material pras equipes.

Fernando: Uma questão que surgiu quando estávamos conversando com o Cássio, é que ele falou que no momento do fechamento do protocolo com a Renault, não se sabia se a fábrica iria ficar exatamente em São José dos Pinhais ou em Campo Largo. Quando foram feitos os estudos em relação a relação a região metropolitana foi oferecida exatamente aquela área ou várias opções a escolher dentro desta região?

Hayakawa: Nós tínhamos três áreas, uma em Campo Largo, que inclusive foi o terreno onde ficou a Chrysler depois, uma área aqui em Curitiba, dentro de Curitiba, mas não era o desejo do governador que essa empresa viesse para Curitiba, pra não centralizar a decisão aqui, mas em última instância poderíamos oferecê-la, e por fim esta área em São José, essas duas outras áreas. Mas em São José nós tínhamos a resistência do prefeito, que era da oposição política, e nós tínhamos que aprovar o distrito industrial como lei municipal, e o prefeito não estava aceitando isso por uma questão política, e ao mesmo tempo nós não podíamos divulgar as áreas que estavam sendo estudadas, por que isso era segredo de estado, para evitar a especulação imobiliária. Todo esse cuidado de não se divulgar a área e ao mesmo tempo você ter várias opções, e nós tínhamos esse problema com o prefeito. Na hora de assinar o protocolo, inclusive, o prefeito sumiu e nós tivemos que acionar a política florestal pra procurar o prefeito, porque ele se escondeu na fábrica porque não queria assinar o protocolo. Até pelo fato do prefeito não querer assumir essa fábrica, apesar de que iria beneficiar o município dele, pois todos

os municípios estavam brigando para conseguir a fábrica e ele politicamente contra. E por isso, eu que fui aprovar o distrito industrial na câmara municipal. A aprovação foi numa seção extraordinária foi num domingo, depois da missa na cidade, onde compareceram os vereadores. Na época a Volkswagen queria se localizar entre a RM de São Paulo e a de Curitiba, mas isto era ruim, porque significava que a fábrica teria que se localizar em Campina Grande do Sul, e esta cidade apresentava dois problemas: um por causa do solo, e o outro pelo fato de estar na Serra do Mar. Isso provocaria ocupação muito próxima à serra do mar. Mas o presidente da assembléia, o Aníbal Curi, queria que a fábrica fosse pra lá, até porque ele tinha interesse em vender uma área lá que ele acreditava ser ideal para a fábrica. E nós tivemos que conversar com ele e explicar que essa região seria a mais inadequada para implantar a fábrica, em partes pelo problema de solo. Aí ele aceitou que a gente jogasse essa fábrica pra região sul, porque os problemas ambientais ali eram menores. Isso mostra mais uma vez a influência da política na negociação pela localização da fábrica. Fernando: Dentro de todas essas questões que foram levantadas, quais as que você afirmaria que foram decisivas na escolha da Renault por Curitiba, se você fosse colocá-los numa ordem, contanto aí a questão dos subsídios, a logística, qualidade de vida, etc.

Hayakawa: Olha, eu estive em discussão em relação a questão da Chevrolet em Gravataí, porque foi na mesma época e se discutia muito a questão dos incentivos. E o Paraná não deu mais incentivos que os outros estados, já que havia estados que estavam oferecendo um pouco mais. Inclusive o Rio Grande do Sul, na questão do terreno, terraplanagem, suporte, ofereceram até mais que o Paraná.

E em termos de prioridade, o que eu senti na conversa com os franceses, foi: a primeira coisa que eles [os franceses] perguntaram foi em relação à logística, aos transportes. E no caso da Audi que tinha uma visão voltada para a exportação, somente para a exportação, a proximidade com o porto, com as rodovias era de extrema importância para eles. Eles queriam um terreno que estivesse o mais próximo possível do Porto. Outra coisa: a Renault escolheu exatamente aquele terreno porque ele está pertinho do aeroporto, passa uma rodovia do lado e está perto do porto. Então isso foi condição *sine*

qua non. Essa era a maior vantagem que Curitiba tinha em relação à Maringá, Londrina, Taubaté, etc.

E outra coisa que eu acho que pesou muito foi a questão da qualidade de vida, o fato da cidade oferecer a qualidade de vida, para os diretores e suas esposas. Essa é uma coisa que eu acho que é até subliminar, mas é determinante. A pessoa quando vem pra uma cidade, ela quer oferecer o mínimo para os seus filhos. Se você for pra África, por exemplo, você vai escolher uma cidade onde pelo menos o seu filho tenha acesso a uma boa escola. Não é só a questão profissional, você vai pra um lugar onde haja um mínimo de qualidade de vida pra você e pra sua família. E depois vêm também as questões, que as outras cidades também oferecem que é, por exemplo, o terreno bem localizado, bonito, etc.

Os incentivos, até pelo fato de os outros estados oferecerem os mesmos incentivos. Minas Gerais, por exemplo, oferecia muito mais incentivos que nós. Se você for olhar bem, uma fábrica como a Renault, Minas Gerais, eles tinham lá todos os fornecedores já instalados. Agora aqui não, você dependeria de atrair todos os fornecedores. Esse é um processo em que é aparentemente mais difícil você ir para um estado que não tem nada do que você ir pra um estado que já tem operário treinado e nós não tínhamos operários treinados para montadora. Tivemos que reunir o nível de escolaridade que a montadora exigia, já que a fábrica fez uma pesquisa pra ver se haviam instituições capazes de treinar os operários. Enquanto que num estado que já tinha montadoras, as entidades sindicais já ofereciam a qualificação.

Outra coisa que foi colocada é o fato de que nessa época, 1995/1996, ocorreram muitas greves em São Paulo no ABC, e esse foi um outro fator que tornou Minas Gerais forte, porque eles não tinham um histórico de greves. E mais uma vantagem de Minas, é que a parte siderúrgica está toda lá. Em função disso, eles provavelmente obteriam muito mais incentivos lá, com a Usiminas, Volta Redonda, etc. Na época, em termos de logística, nosso ponto fraco era o material siderúrgico, que teria que embarcar no porto de Vitória, para o porto de Paranaguá, e depois subir a serra para vir pra cá. Por isso nós previmos uma usina de aço laminado em Paranaguá. Mas tivemos algumas dificuldades em Paranaguá, o que acabou fazendo com que o plano não desse certo. Mas acabamos não tendo esse problema com a logística porque a CSN depois

instalou uma fábrica aqui em Araucária e resolveu o problema das chapas de aço.

Fernando: E em relação às outras fábricas que abaram não vindo para o Paraná, como a Ford, a GM, eles chegaram a passar por esse processo de negociação como a Renault, por exemplo?

Hayakawa: Não, nós não fomos atrás da Ford, nem da GM, e da Mercedes a gente até foi atrás, mas como estávamos envolvidos com a Chrysler, que na época tinha uma parceria com a BMW, nós não quisemos complicar a situação. Mas teve um fato curioso, que foi que antes da Renault, nós tentamos trazer a Hyundai e a Chevrolet. Com a Chevrolet nós tentamos fazer a negociação, mas foi ainda como prefeitura de Curitiba, porque o governador não era o Jaime. Com a GM nós trabalhamos em segredo, pra não haver nenhuma oposição política, porque o governador era contrário. E depois nós tentamos a Hyundai, mas eles não vierem, e devem até mesmo ter se arrependido.