

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS EXATAS
CAMPUS DE RIO CLARO

**TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA PRODUTIVA DO
AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA**

Dissertação de Mestrado

MÔNICA CHRISTINA PORTELLA GARCIA

RIO CLARO, SP
2006

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Campus de Rio Claro

**TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA PRODUTIVA DO
AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA**

Mônika Christina Portella Garcia

Orientador: Prof. Dr. Elson L. Silva Pires

Dissertação de Mestrado elaborada junto ao
Programa de Pós-Graduação em Geografia –
Área de Concentração em Organização do
Espaço, para obtenção do Título de Mestre
em Geografia.

Rio Claro, SP

2006

A Carlos Eduardo Kukulj, cujo amor, incentivo e apoio foram decisivos para o desenvolvimento deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

De todas as pessoas e instituições que possibilitaram a conclusão deste trabalho, agradeço inicialmente ao Prof. Dr. Elson Luciano Silva Pires por seu profissionalismo, amizade e dedicação durante toda esta empreitada para obtenção do título de Mestre em Geografia.

Agradeço, também ao apoio institucional do Departamento de Geografia da Universidade Estadual Paulista, Campus Rio Claro, pelos recursos materiais e didáticos disponibilizados ao desenvolvimento da construção intelectual, além da possibilidade de convívio com diferentes idéias.

Sou imensamente grata à FAPESP – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, que concedeu auxílio sob a forma de bolsa de Mestrado, viabilizando o pleno desenvolvimento da pesquisa por meio de dedicação exclusiva ao trabalho.

Às diversas instituições que cederam dados e informações sem as quais o trabalho não se viabilizaria empiricamente. Destaco a Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo de São José dos Pinhais; a Companhia de Planejamento de São José dos Pinhais; e o Sindicato dos Metalúrgicos da Grande Curitiba – Subsede São José dos Pinhais. Além da Secretaria de Estado da Fazenda, Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento Econômico e Ministério do Trabalho e Emprego, pelos dados fornecidos.

Aos familiares e amigos que sempre estiveram ao meu lado, incentivando a superação das dificuldades e apoiando a caminhada. Em especial ao meu pai que possibilitou a minha estada em Rio Claro no primeiro semestre, quando não dispunha de auxílio financeiro de Instituições.

Ao meu marido Carlos, pelas críticas, sugestões, auxílio operacional e pela presença constante neste momento tão especial de minha vida profissional.

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS	iii
LISTA DE QUADROS	iii
LISTA DE TABELAS	iii
LISTA DE GRÁFICOS	iv
RESUMO	v
ABSTRACT	vi
INTRODUÇÃO	1
PARTE I	14
1. RETERRITORIALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA NO MUNDO (Gênese, Determinantes e Deslocamentos)	14
1.1 INTRODUÇÃO	14
1.2 A DESCONCENTRAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA MUNDIAL	15
1.2.1 O FORDISMO, O TOYOTISMO E A FLEXIBILIZAÇÃO DO ESPAÇO	22
1.2.2 O ATUAL “MODELO” DE ORGANIZAÇÃO TERRITORIAL – A EMPRESA REDE.....	23
1.3 DESLOCAMENTOS DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA	26
1.3.1 FATORES EXPLICATIVOS BÁSICOS PARA ESTE DESLOCAMENTO.....	27
1.3.2 O DESLOCAMENTO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL	30
2 TERRITÓRIOS E GRUPOS ECONÔMICOS	44
2.1 INTRODUÇÃO	44
2.2 O TERRITÓRIO	45
2.2.1 CONSTRUÇÃO SOCIAL E INSTÂNCIA DE REGULAÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA?	45
2.2.2 O TERRITÓRIO COMO MEIO INOVADOR	51

2.2.3 ATIVOS E RECURSOS DOS TERRITÓRIOS	55
2.3 GRUPOS ECONÔMICOS E INSERÇÃO TERRITORIAL LOCAL	60
2.3.1 OS GRUPOS ECONÔMICOS	60
2.3.2 OS GRUPOS ECONÔMICOS E A INSERÇÃO TERRITORIAL	68
PARTE II	75
3. A NOVA TERRITORIALIDADE NO AMC (Ativos e Recursos)	75
3.1 INTRODUÇÃO	75
3.2 O TERRITÓRIO DO AMC	76
3.3 A INDÚSTRIA AUTOMOTIVA NO TERRITÓRIO DO AMC	xxiv
4. O GRUPO ECONÔMICO E SUA INSERÇÃO NO AMC: VISÕES E EXPECTATIVAS DOS ATORES LOCAIS	xxxvii
4.1 INTRODUÇÃO	xxxvii
4.2 O GRUPO RENAULT.....	xxxvii
4.3 INSERÇÃO TERRITORIAL DO GRUPO RENAULT NO AMC	xlii
5. CONCLUSÃO	lxiv
6. BIBLIOGRAFIA	lxix
ANEXOS	143

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01: DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS GRUPOS AUTOMOTIVOS NO BRASIL	24
FIGURA 02: AGLOMERAÇÃO POLIGONAL DO BRASIL.....	25
FIGURA 03: AMC: AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA...	67
FIGURA 04: AMC: REDE DE RODOVIAS E FERROVIAS	82
FIGURA 05: ÁREA OCUPADA PELA AUDI/VOLKSWAGEN	85
FIGURA 06: ÁREA OCUPADA PELA RENAULT.....	86
FIGURA 07: AMC: LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS FORNECEDORAS DA AUDI E DA RENAULT	110

LISTA DE QUADROS

QUADRO 01: <i>TIPOLOGIA DOS FATORES DE CONCORRÊNCIA ESPACIAL</i>	57
QUADRO 02: <i>TIPOS DE POSTURA DOS GRUPOS ECONÔMICOS EM RELAÇÃO AOS RECURSOS TERRITORIAIS</i>	67
QUADRO 03: <i>ATIVOS E RECURSOS EM SÃO JOSÉ DOS PINHAIS</i>	xv
QUADRO 04: <i>AGRUPAMENTO DAS CLASSES DA RAIS</i>	97

LISTA DE TABELAS

TABELA 01 – FÁBRICAS INAUGURADAS, EM CONSTRUÇÃO OU ANUNCIADAS A PARTIR DE 1996.....	53
TABELA 02 – DISTRIBUIÇÃO DAS INDÚSTRIAS AUTOMOBILÍSTICAS INSTALADAS NO BRASIL, 2005.....	54
TABELA 03 – CRESCIMENTO LÍQUIDO DOS EMPREGOS EM SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 1990-2004.....	70

TABELA 04 – DADOS DE EMPRESAS COM CNPJ DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS COM PESSOAS OCUPADAS, 2004	71
TABELA 05 – DADOS ECONÔMICOS DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 2004...	72
TABELA 06 – DADOS ECONÔMICOS DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 2004.....	73
TABELA 07 – CLASSIFICAÇÃO DA RAIS.....	94
TABELA 08 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO NO PARANÁ, 2004.....	94
TABELA 09 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO NO AMC, 2004.....	95
TABELA 10 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO NO BRASIL, 2004.....	95
TABELA 11 – ÍNDICES QL E G PARA O AMC, 2004.....	97
TABELA 12 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO SEGUNDO O VÍNCULO EMPREGATÍCIO NO AMC, 2004.....	98
TABELA 13 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR COMERCIAL NO AMC, 2004.....	99

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 01 – EVOLUÇÃO DO ICMS EM SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 1996-2004	72
GRÁFICO 02 – DISTRIBUIÇÃO DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO NO PARANÁ, 2004.....	94
GRÁFICO 03 – DISTRIBUIÇÃO DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO NO BRASIL, 2004	95

RESUMO

O Aglomerado Metropolitano de Curitiba enfrenta uma nova realidade caracterizada pela inserção às economias locais de grandes Grupos ligados a setores dinâmicos, especialmente à indústria automobilística, segmento de veículos leves. Este processo reflete a atual fase global de expansão territorial das relações capitalistas, com acentuada transformação das inovações técnicas e sociais de produção e dos padrões organizacionais do espaço local. A inserção do Grupo Econômico em um novo território obedece a uma nova dinâmica organizacional e de relações em que o local também se destaca, construindo acordos estratégicos que provocam significativas mudanças nas relações entre Grupo e território. A temática central deste trabalho é compreender e analisar a relação entre o setor (automobilístico – Grupo Renault) e o território (AMC – Aglomerado Metropolitano de Curitiba), suas dinâmicas de construção e desconstrução. Parte-se da hipótese central de que os processos globais que caracterizam uma nova fase econômica refletem-se na relação entre os Grupos Econômicos e o território, impondo uma nova dinâmica de desconcentração industrial e de permanência dos setores no local. A partir desta idéia analisou-se a influência dos processos globais na organização das indústrias, bem como as relações que se processam entre o Grupo Econômico e o território, tendo-se em vista a dinâmica locacional das indústrias automotivas e a competitividade entre os lugares. Por isso mesmo, tornou-se relevante a caracterização da dinâmica territorial da indústria automobilística (gênese, determinantes e deslocamentos) no mundo, especificando-se os novos territórios deste setor no Brasil e expondo-se as lógicas de localização no AMC (a nova territorialidade imposta pela indústria automotiva e seus impactos para o desenvolvimento local). A inserção dos Grupos no território é questão pertinente, sobretudo pela volatilidade dos investimentos e facilidade de deslocamento dos Grupos de um lugar para outro que lhe pareça mais “atrativo”. A análise empírica do trabalho efetivou-se mediante aplicação de questionário aos grupos sociais que compõem o território. A conclusão demonstrou que a inserção territorial do Grupo “comprometida” com a sociedade local, do ponto de vista dos atores locais envolvidos, direta e indiretamente é uma inserção positiva, capaz de gerar desenvolvimento ao território local.

ABSTRACT

The Metropolitan Accumulation of Curitiba faces a new reality characterized for the insertion to the local economies of great groups in the dynamic sectors, especially to the automobile industry, segment of light vehicles. This process reflects the current phase global of territorial expansion of the capitalist relations, with accented transformation of the innovations social techniques and of production and of the organization modes standards of the local space. The insertion of the Economic Group in a new territory obeys a new organization mode dynamics and of relations where the place also if detaches, constructing strategical agreements that provoke significant changes in the relations between Group and territory. The thematic central office of this work is to understand and to analyze the relation between the sector (automobile - Grupo Renault) and the territory (AMC - Agglomerated Metropolitan of Curitiba), its construction dynamic and crumbling dynamic. A new dynamics of industrial centerless and permanence of the sectors in the place has been broken of the central hypothesis of that the global processes that characterize a new economic phase reflect in the relation between the Economic Groups and the territory, imposing. From this idea it was analyzed influence of the global processes in the organization of the industries, as well as the relations that if process between the Economic Group and the territory, having itself in sight the local dynamics of the auto industries and the competitiveness between the places. Therefore, the characterization of the territorial dynamics of the automobile industry (*genesis*, determinative and displacements) in the world became excellent, specifying itself the new territories of this sector in Brazil and exposing the logics of localization in the AMC (the new territoriality imposed for the auto industry and its impacts for the local development). The insertion of the Groups in the territory is pertinent question, over all for the volatileness of the investments and easiness of displacement of the Groups of a place for that more it he seems “attractive”. The empirical analysis of the work was accomplished by means of application of questionnaire to the social groups that compose the territory. The conclusion demonstrated that the territorial insertion of the Group “compromised” with the local society, of the point of view of the involved local actors, direct and indirectly is a positive insertion, capable to generate development to the local territory.

INTRODUÇÃO

O Aglomerado Metropolitano de Curitiba enfrenta uma nova realidade caracterizada pela inserção à economia local de grandes Grupos ligados a setores dinâmicos, especialmente à indústria automobilística, segmento de veículos leves. Este processo reflete a atual fase global de expansão das relações capitalistas, com acentuada transformação das relações técnicas e sociais de produção e dos padrões organizacionais e locais. Nesse contexto não mais os clássicos fatores de localização imperam na decisão dos grandes Grupos Econômicos.

Storper (2000) afirma que a compreensão do fenômeno de “mundialização”, no que concerne às relações entre territorialização e desterritorialização da atividade econômica é essencial, isto porque os critérios tradicionais já não mais apreendem completamente esta realidade em que a atividade econômica pode ou não se prender às especificidades territoriais. Este contexto caracteriza as “empresas-rede”, ou seja, aquelas cuja base são as redes e que, certamente, redefinem o papel dos territórios nesse processo. Está claro que a relação entre os Grupos Econômicos e o território se modifica.

A inserção do Grupo Econômico no território obedece a uma nova dinâmica organizacional e de relações em que o local se destaca, trunfo de acordos estratégicos que provocam significativas mudanças nas relações entre setor e território.

Nesse sentido, os territórios adquirem novo caráter conceitual, tornando-se espaços locais da economia global. E para que alguns deles se sobressaiam e se transformem em “nós” das redes globais, torna-se necessário a efetivação de ativos e recursos específicos que promovam a atratividade do local. Tal fator redundando em acirramento concorrencial entre os territórios e em maior fluidez material – melhoria das infra-estruturas – e normativa – regulação política e econômica.

Esta situação desencadeia um novo processo conhecido como “Guerra Fiscal” ou “Guerra de Lugares”, uma vez que os territórios passaram a competir pela oferta de melhores recursos visando a atração dos Grupos Econômicos em deslocamento pelo mundo. É interessante observar que a “Guerra Fiscal”, entre outros aspectos, promoveu certa homogeneização dos recursos pelos territórios, ampliando, conseqüentemente, as possibilidades locais das novas unidades produtivas. Contudo, o grande embate diante dessa realidade é garantir a permanência das empresas nos territórios.

Para tanto, destaca-se a necessidade de se analisar as dinâmicas de construção e desconstrução das relações Grupo Econômico e setor *versus* território.

A temática central dessa pesquisa compreende a relação entre o setor (automobilístico – Grupo Renault) e o território (AMC – Aglomerado Metropolitano de Curitiba), considerando-se as novas possibilidades técnicas e organizacionais, que traduzem os recentes processos globais e que repercutem, inclusive, tanto na competitividade entre os territórios quanto na oferta de recursos para atração das atividades produtivas. Deve-se ressaltar que o AMC é entendido como parte do território do setor automotivo, ou seja, local onde se processam as transformações decorrentes da inserção de grandes Grupos industriais da economia global (montadoras de automóveis).

Parte-se da hipótese central de que os processos globais que caracterizam nova fase econômica refletem-se na relação entre os Grupos Econômicos e o território, impondo uma nova dinâmica de desterritorialização industrial e de desterritorialização dos setores no local. A partir desta idéia analisa-se a influência dos processos globais na organização das indústrias, bem como se analisam as relações que se processam entre o Grupo Econômico Renault e o território, tendo-se em vista a dinâmica locacional das indústrias e a competitividade entre os lugares.

Além disso, torna-se relevante a caracterização da dinâmica territorial da indústria automobilística (gênese, determinantes e deslocamentos) no mundo, especificando-se os novos territórios deste setor no Brasil e expondo as lógicas de localização, mas sobretudo de inserção territorial no AMC (a nova territorialidade imposta pela indústria automotiva e seus impactos para o desenvolvimento local).

Estas constatações exigem uma contextualização teórica apropriada à geografia regional e econômica, além da definição de conceitos fundamentais que norteiam o desenvolvimento do trabalho. Nesse sentido, destaca-se que as evidências empíricas viabilizaram-se a partir da análise da indústria automotiva no mundo e sua inserção no Brasil e no AMC, mais especificamente. A escolha deste setor justifica-se por sua importância para a consolidação da estrutura produtiva do AMC, bem como por representar o gênero de atividade que efetivamente provocou significativas alterações na região, elevando-a, inclusive, à categoria de pólo automotivo brasileiro.

É interessante frisar que este setor é característico da fase anterior – Fordismo¹ – e no momento atual representa o setor que mais se transforma como reflexo, entre outros, dos processos globais vigentes.

Optou-se pela adoção do AMC por entender que esta configuração espacial é a mais coerente para compreender a dinâmica urbana e econômica que se impõem como resultado da nova opção locacional industrial que se estabelece.

Optou-se também, para melhor compreensão da relação entre o Grupo Econômico e o território, pelo arcabouço teórico da “Teoria da Regulação”², apoiando-se nas proposições da Escola Francesa Regulacionista. Pretende-se introduzir a concepção da dimensão territorial do Grupo Econômico, e caracterizar a reterritorialização da indústria automobilística no mundo, o que se reflete na sua nova opção de localização – o AMC.

Este último aspecto conduz à análise organizacional dos Grupos Econômicos, uma vez que o fator de localização e a “inserção territorial” de uma unidade produtiva resultam do tipo de organização interna de cada setor e das estratégias desenvolvidas pelos “atores” no território (incluindo governos, instituições, setores ou Grupos Econômicos). A inserção territorial de determinada unidade produtiva pode ser compreendida justamente por seu comprometimento com os agentes locais do território. Daí a necessidade de se manter a atualizar constantemente os recursos específicos locais como meio para se garantir a permanência do Grupo Econômico no território.

Desta forma, tanto a noção de território – agentes que estabelecem normas, quanto a noção de Grupo Econômico – referência para a tomada de decisões das empresas, sob o ponto de vista regulacionista, parecem ser suficientes para a formação do alicerce teórico e metodológico deste trabalho.

¹ Forma organizacional cujo nome advém de seu conceptor, Henry Ford. Este modelo cria o princípio da cadeia contínua, que implica submissão á cadência do conjunto da máquina. Utiliza-se da articulação funcional entre produção em massa para consumo em massa. O Fordismo ultrapassa o simples domínio da organização do trabalho e corresponde a uma lógica particular de crescimento em nível macroeconômico. Trata-se de um modo de regulação que repousa na manutenção de forte aumento da produtividade, a condição necessária e essencial para o aumento da demanda sem baixas das taxas de lucro (Cf. BENKO, 1999, p.235-236).

² “As teorias da regulação foram desenvolvidas para explicar processos de desenvolvimento socioeconômico que apresentam grande variabilidade nos planos espacial e temporal. (...) Nessas teorias, considera-se o desenvolvimento capitalista como uma sucessão de fases regulares de desenvolvimento macroeconômico, ou de regimes de acumulação, pontuada por crises quando uma ordem desmorona e novas ordens tomam seu lugar” (BENKO, 1999, p.110-111).

PARTE I

1. RETERRITORIALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA NO MUNDO (Gênese, Determinantes e Deslocamentos)

1.1 INTRODUÇÃO

A indústria automotiva mundial vem passando, há alguns anos, por processos de mudanças profundas na sua administração. Essas mudanças, iniciadas na indústria automobilística japonesa, visam basicamente ao aumento da produtividade e da qualidade e à redução de custos, mediante a aplicação de técnicas desenvolvidas no Japão, a partir de teorias americanas, denominadas, no seu conjunto, de Produção Enxuta.

Tais mudanças enquadram-se no cenário da globalização, que provoca também significativas e profundas transformações na geografia da produção e da distribuição da indústria automotiva mundial. Como tentativa de consolidar novos mercados consumidores, os Grupos deste Setor têm buscado novos horizontes de investimento, novos territórios para implantação de fábricas. A opção pelos países “emergentes” parece lógica, uma vez que nestes o mercado automotivo não se mostra saturado, ao contrário, apresenta-se, ainda, com imensas possibilidades de expansão.

Além destes fatores, outros têm estimulado a expansão geográfica da indústria automotiva mundial: as exigências (ou incentivos) de produção local por parte dos governos de países emergentes e o esforço das montadoras em reduzir custos. Apesar destes esforços, a maior concentração da produção automotiva encontra-se nos Estados Unidos, na Europa e no Japão (EAESP/FGV/NPP, 2003).

Todas as transformações no tocante à organização industrial automotiva e a sua dispersão territorial, resultam das próprias estratégias dos Grupos. Estratégias estas que, por sua vez, respondem às transformações e às oportunidades que os novos processos oferecem. Essas estratégias variam, dependendo do estágio em que se encontra o Grupo na linha evolutiva da globalização. Contudo, parece haver um consenso em torno de alguns aspectos centrais que motivam a reterritorialização da indústria automotiva:

- I. Produzir veículos onde eles são vendidos;*
- II. Projetar veículos que compartilham uma ‘plataforma’ global comum, mas com a possibilidade de adaptar carrocerias, níveis de acabamento e características da suspensão a uma ampla gama de condições locais;*
- III. Amplificar o uso de plataformas globais através da criação de instalações de montagem mais flexíveis e menos voltadas a modelos específicos” (Op.Cit., 2003, p. 10).*

Considerando-se o risco de investimento em países emergentes, em função da instabilidade relativa das condições econômicas e políticas nestas localidades, as montadoras têm tomado uma série de medidas para reduzir ao mínimo o investimento necessário para construção das novas plantas. Entre essas medidas podem ser citadas: a adoção de fábricas pequenas, coordenadas sob o regime flexível, apropriadas para montagem de CKD's³; “compartilhamento” de custos com outros fabricantes (atuação de mais de um Grupo numa mesma planta industrial); aumentar o papel dos fornecedores na produção, chegando-se a composição completa do consórcio modular.

Neste capítulo serão abordadas questões em torno da dinâmica recente da indústria automotiva mundial: seus deslocamentos pelo globo e as “novas” formas produtivas adotadas pelos Grupos. Questões estas que permeiam, sem dúvida, o cenário da globalização e suas repercussões no mundo industrial.

1.2 A DESCONCENTRAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA MUNDIAL

A fase atual da indústria automobilística mundial constitui-se num processo de transição entre o regime de acumulação fordista para o “flexível”. A flexibilidade tornou-se conceito-chave da economia e da geografia nos anos 1980, após a crise do período de acumulação fordista. Uma literatura abundante mostra que a flexibilidade está presente em vários domínios da vida econômica. Benko (1999, p. 235-236) aponta as cinco principais formas de flexibilidade:

“a) os equipamentos flexíveis na produção, que permitem grande adaptabilidade da organização produtiva; b) a aptidão dos trabalhadores para mudar de posto de trabalho no interior de uma dada organização de conjunto, isto é, para controlar diversos segmentos de uma mesmo processo produtivo; c) ela se mede também pela fraqueza das coações jurídicas que regem o contrato de trabalho e em particular as decisões de licenciamentos; d) a flexibilidade para designar a sensibilidade dos salários à situação econômica, própria a cada firma ou geral referente ao mercado de trabalho; e) o termo é entendido também como a possibilidade, para as empresas, de se subtrair a uma parte dos saques sociais e fiscais e, mais geralmente, de se libertar das regulamentações públicas que lhes limitam a liberdade de ação”.

³ CKD – Completely Knocked-down (veículos completamente montados).

Além da flexibilidade, observa-se elevação na composição orgânica do capital, intensificação no uso de maquinários altamente tecnológicos (microeletrônica, robótica, automação) e reconfiguração nos processos de concepção, produção e distribuição (logística).

Todos esses elementos mostram que um novo regime de acumulação e de modo de regulação emerge (ou se transforma em relação ao anterior), criando novos espaços de produção ao reorganizar os sistemas produtivo, de maneira flexível.

E neste quadro de transformações recentes, Peres & Garrido (1998, p. 17) destacam quatro importantes itens relevantes para a compreensão das crises e mudanças enfrentadas pela indústria mundial: 1) A Revolução Tecnológica (processamento de informações, telecomunicações e transportes) – concretiza-se em muitos setores, na redução significativa e duradoura dos custos da produção; 2) Mudanças Institucionais (abertura, liberalização, desregulação), que permitiram que a força microeconômica da revolução tecnológica se fizesse sentir em toda sua magnitude; 3) Novos Paradigmas Empresariais (particularmente introduzidos pelas empresas japonesas) – desenvolvimento e incorporação de inovações tecnológicas que permitem um novo relacionamento entre firmas e setores no mercado mundial e conduzem a transformação na organização estratégica empresarial (novas relações entre mercado e Estado; nova visão em torno da concepção de empresa; processos de aprendizado e competência; redes de empresas; redirecionamento das políticas públicas); 4) Globalização (produtiva, comercial e financeira) – Grupos e economias nacionais confrontam-se com novas regras e condições de competitividade, tensão entre o global e o local.

Alguns processos desta mutação na base técnica do atual processo de acumulação (fordista para flexível) devem ser mencionados, considerando-se sua relevância para caracterização do atual momento industrial global: - mudança nos padrões de produção a partir da introdução de novas tecnologias, permitindo, inclusive, alterações na estrutura da divisão social do trabalho no interior das empresas; - eliminação da estocagem de materiais e organização logística; - aprofundamento da divisão do trabalho na cadeia de valor, uma vez que a empresa responsável pelo produto final intensifica a horizontalização da produção, sobretudo por meio de terceirizações e subcontratações; - união do trabalho manual ao intelectual resultando, entre outros pontos, em trabalho altamente qualificado; etc.

Pode-se afirmar que dois processos vislumbrados no centro do sistema econômico mundial contribuíram decisivamente para a reorganização da indústria automobilística. Primeiramente, a abertura das economias do leste europeu que buscavam reverter o quadro interno de desenvolvimento fundamentado na exportação de produtos com baixo valor agregado.

E, num segundo momento, o embate econômico de países centrado numa regulação econômica cuja base era a exportação e distribuição de renda coordenados e financiados por países como Japão, Alemanha, Suécia, França e Itália em relação ao novo padrão norte americano que mantém seu crescimento apoiado enfaticamente no mercado interno, mas introduzindo a distribuição nacional da renda via aumento da concorrência.

Ambas as situações atuaram para o aumento da mobilidade dos capitais e a ampliação do papel dos acionistas. É importante salientar que tais processos inserem-se num conjunto maior de mudanças em nível global, que muitos autores denominam “Nova Economia” (CASTELLS, 2003). Trata-se, na verdade do resultado da reestruturação das empresas e dos mercados financeiros em decorrência da intensificação dos processos globais e da expansão das novas tecnologias de informação e comunicação (VERDI, 2002; CASTELLS, 2003).

O surgimento da Nova Economia foi possível em função da existência de uma base material consolidada e essencial a sua constituição: a base informacional de conhecimentos cujo alcance global viabiliza-se sob a forma de redes. De fato, Castells (2003) afirma que a Nova Economia pode ser compreendida a partir dos recentes processos oriundos da globalização: a tecnologia de informação, o próprio processo da globalização e a constituição de redes.

As tecnologias de informação e comunicação tornam-se essenciais para o acompanhamento da produtividade e da competitividade dos “atores” (sejam empresas, Grupos, regiões, nações,...) nesta Economia, uma vez que sua permanência no processo passa a depender estreitamente de sua capacidade de gerar processos e ampliar, de modo eficiente, as informações apropriadas. Sem dúvida, a escala de atuação destes emaranhados de informações passa a ser global e sua viabilidade se concretiza mediante a constituição das redes. Estas dão suporte à comunicação e distribuição através do globo, rompendo distâncias e fronteiras e estabelecendo um novo sistema organizacional e relacional entre regiões, nações, empresas, Grupos,...

As redes constituem-se realmente num elementíssimo importante nesse momento. As novas estratégias territoriais/produtivas adotadas pelos Grupos favorecem a organização em redes, o que lhes confere uma nova configuração espacial e a própria conformação dos Grupos em empresas-redes (CASTELLS, 2003).

A emergência da Nova Economia se caracteriza, de modo geral, pelo desenvolvimento de uma nova lógica organizacional, estreitamente ligada à evolução tecnológica, embora não dependente dela. Basicamente, o fundamento da Nova Econômica pode ser compreendido como a “junção” de um novo paradigma tecnológico a uma nova lógica organizacional; tanto um quanto outro, voltados para o aumento da produtividade e da competitividade.

É neste contexto que a indústria automobilística mundial se transforma e adquire diferentes posturas em relação ao modelo Fordista, como consequência também, é importante destacar, as transformações nas políticas econômicas nos países do centro, nos países emergentes e naqueles pertencentes ao ex-bloco socialista do leste europeu. Luedemann (2003) aponta alguns aspectos fundamentais para reconfiguração organizacional e estrutural da indústria automobilística mundial:

- 1) Mudança na relação de “força” entre os atores da empresa, com destaque para o papel dos acionistas e das fusões, alianças, aquisições.
- 2) Com a abertura da economia no leste europeu e em países emergentes (como foi o caso do Brasil na década de 1990), emerge uma nova demanda de produção.
- 3) “Nascem” dois mercados distintos: o dos modelos “práticos” – caminhões, utilitários esportivos, veículos compactos, todo-terreno urbano, miniveículos,... – e o dos modelos “clássicos” – veículos pequenos, médios, recreativos e de luxo. No primeiro tipo de mercado predominam as características de inovação e flexibilidade, ao passo que no segundo prioriza-se o volume e a diversidade da produção aliados à redução de custos com volume constante.
Ambas estas necessidades, unidas à concorrência entre os mercados e considerando-se a diversidade nos padrões sociais, expõem a necessidade de as empresas ampliarem suas participações em “todos” os mercados. Para tanto, aderem a fusões, aquisições e alianças. Trata-se de uma remodelagem na estrutura tradicional dos Grupos visando a participação nos vários segmentos de mercado atuantes em escala global.
- 4) Surgem problemas decorrentes da homogeneização de plataformas de veículos “mundiais” em função da heterogeneidade espacial.

O padrão de consumo global é heterogêneo e exige esta mesma qualificação dos produtos para que haja satisfação por parte da demanda (local/regional), ou seja, é preciso que haja relativa adequação à realidade de cada sociedade. O setor automobilístico é, sem dúvida, o setor que mais investiu em reestruturação para melhor se inserir no ambiente global. Conseqüência direta destes fenômenos citados é a expansão da indústria automobilística pelo mundo em busca de novos mercados consumidores e novos locais para implantar fábricas.

“Agora, empresas japonesas produzem também nos Estados Unidos e na Europa, as americanas produzem também na Europa, as européias produzem nos Estados Unidos, todas elas produzem nos ‘mercados emergentes’ (países em desenvolvimento) e ex-socialistas (e alguns socialistas), e as fusões e aquisições entre empresas complicaram muito a determinação da verdadeira ‘nacionalidade’ das grandes montadoras atuais, que agora são verdadeiramente globais como nunca o foram na história secular da indústria automobilística” (MARTIN & VEIGA, 2002, p.22).

A busca por “novos” territórios é característica marcante nesse período recente da indústria automotiva mundial. Daí porque a conformação em redes torna-se essencial; não somente redes de empresas, mas redes de territórios.

A configuração de redes de empresas revela a ênfase no relacionamento interfirmas. A maximização das terceirizações combinada com ganhos de escala e de especialização permite a redução de custos e o aumento das margens líquidas, além da “divisão” das preocupações em torno do produto final. Boa parte destas “preocupações” dirige-se às fornecedoras-sistemistas – empresas de autopeças que entregam sistemas prontos (conjuntos de componentes e partes como caixa de câmbio, partes completas do motor, etc), que passam a acompanhar as montadoras em seus deslocamentos pelo mundo.

O desenho mundial de redes de territórios demonstra a estratégia recente dos Grupos, não apenas ligados ao setor automotivo, é importante salientar. Uma das causas, entre outras já apontadas até o momento, para a busca por novos locais deve-se à saturação do mercado nos países “desenvolvidos” (alta relação habitante por veículo).

Comparando o período anterior, Fordista, ao atual, da produção flexível, Benko (1996) afirma que o antigo modelo apoiava-se na produção em massa, que, por sua vez, baseava-se na estandardização e na duração do produto, além da utilização de equipamentos rígidos, estáticos. Sendo assim, a grande preocupação girava em torno da busca de economias internas de escala o que redundou na formação das grandes regiões industriais (por exemplo: a região da Grande São Paulo, a região do Norte da Itália e do Nordeste dos Estados Unidos, entre outras). A expressão territorial máxima desta fase era representada pela grande metrópole industrial, que se inseria numa rede de pequenas ou médias cidades industriais.

A análise do atual momento organizacional industrial por este autor, em contrapartida ao anterior, destaca os métodos e materiais/equipamentos flexíveis e a reconcentração geográfica da produção com a (re)distribuição dos distritos industriais. Emerge uma nova dinâmica da organização territorial que se sobressai pela busca de novos lugares para compor uma rede de territórios em escala global. *“Ao se mundializar e se globalizar, a economia aguça as concorrências entre os lugares e os Estados e desenha novos territórios em rede na escala planetária”* (BENKO, 1996, p.223).

Os territórios-rede se formam a partir de atividades desconcentradas e ligadas por redes. Muito mais complexo que o modelo anterior (das zonas industriais onde havia grande concentração de atividades) e rico em potencialidades. Sob esta perspectiva, a posição de uma cidade em relação a outra na rede é muito mais importante do que as relações em extensão, baseadas na vizinhança e na hierarquização.

De fato, a década de 1990 representou um marco para a indústria automobilística mundial, pois impôs o desafio da reorganização e deixou clara a necessidade de se procurar espaços regionais/locais que permitissem a recriação das condições de crescimento regulado da produção, o que, na prática, representou a divisão de trabalho com o objetivo de tirar vantagens inerentes a cada lugar com suas competências específicas.

Os locais a serem selecionados, grosso modo, devem obedecer a alguns princípios gerais: 1) hostilidade ao sindicalismo ou formação sindical fraca e recente; 2) custos salariais abaixo da média da indústria de transformação; 3) autoridades locais/regionais interessadas em atrair IED's (investimentos estrangeiros diretos), que gerem empregos, maior arrecadação de impostos, etc.

“Durante a década de 1980, debatia-se a reestruturação da indústria automobilística focalizando o impacto das mudanças na linha de produção e a reestruturação nas relações entre as companhias e os fornecedores de peças na Europa e na América do Norte, tendo as empresas japonesas como modelo. Nos anos 1990, ampliou-se a globalização no setor, tendo em vista a estagnação da produção de veículos e vendas entre os países da Tríade (América do Norte, Europa e Japão), em contraste com o aumento dos investimentos na indústria automobilística nos países dos mercados emergentes. Dessa forma, o centro de discussão da globalização do setor tem sido a relação entre as montadoras localizadas nos países da Tríade e os países de mercados emergentes produtores de veículos, os quais, para alguns autores, configuram ‘novo espaço automotivo’” (HUMPHREY et al., 2000; LUNG, 2000 In NABUCO & MENDONÇA, 2002, p. 47).

Dentro deste “novo espaço automotivo” encontram-se os países emergentes que apresentam grande potencial de crescimento, passando a exercer papel relevante na expansão da indústria automobilística. Segundo dados da ANFAVEA (2000), o Brasil é o país da América Latina que tem maior número de corporações automobilísticas investindo internamente (onze ao todo), seguido da Argentina (oito). As maiores fabricantes mundiais de veículos (veículos de passeio, comerciais e pesados) encontram-se espalhadas por diversos estados nestes países. Característica peculiar lembrando que nos países emergentes asiáticos predominam as montadoras japonesas e coreanas, o que demonstra a potencialidade do mercado consumidor brasileiro e do Mercosul.

É interessante ressaltar que, a despeito da variedade de montadoras presentes em solo brasileiro, o grande interesse (considerando-se o número de plantas instaladas) partiu dos Grupos europeus. Outro aspecto que se deve salientar refere-se às particularidades de interesse e de políticas de atuação que cada Grupo de corporações demonstra em relação às diferentes regiões do globo. Nabuco & Mendonça (2002, p.52), exemplificando tal situação, citam o caso do México onde predominam as montadoras norte-americanas (Estados Unidos) que visam claramente a eliminação progressiva das barreiras comerciais entre o México e a América do Norte num prazo de 10 anos, além de livre tarifação para produtos industrializados no NAFTA.

Já para o caso do Brasil, “As estratégias das corporações européias concentram-se principalmente na defesa ou ampliação das fatias de mercado nacionais e regionais (MERCOSUL) das mesmas” (*Op. Cit.*, 2002, p.53). Nitidamente, as estratégias dos Grupos mundiais modificaram-se, resultado direto dos novos processos globais vigentes.

Nesse sentido, novos fatores tornam-se essenciais para a ordem produtiva estabelecida: questões de logística; questões relativas às externalidades dinâmicas, tais como infra-estrutura científica e tecnológica, social e urbana; além da qualificação da mão de obra (recurso humano). Outra dimensão não pode ser deixada de lado, ao contrário, adquire suma importância nesse contexto, qual seja, a dimensão territorial. Isto porque ela deixa de ser apenas o *locus* da produção, para se tornar uma variável endógena ao processo produtivo, além de ser fundamental para a efetivação das redes, onde o próprio território adquire conformação em rede.

1.2.1 O FORDISMO, O TOYOTISMO E A FLEXIBILIZAÇÃO DO ESPAÇO

Trata-se de um método de gerenciamento adaptado à economia global e ao sistema de produção flexível, observado em empresas japonesas e que caracteriza um outro momento da evolução da organização industrial.

Alguns elementos básicos deste sistema (LUEDEMANN, 2003):

- a) Sistema de fornecimento *Kan-Ban* (*just in time*) → os estoques são eliminados ou reduzidos sensivelmente a partir da entrega pelo fornecedor diretamente no local da produção (ou no local da montagem final), no exato momento requerido e mantendo os mesmos padrões de qualidade da linha de produção.
Com este método, as empresas tendem a disciplinar a produção exigindo maior comprometimento dos funcionários e das empresas na rede de produção, além de haver liberação de espaços dentro da fábrica.
- b) Controle de qualidade total dos produtos ao longo do processo produtivo (cinco zeros: atraso zero/defeito zero/pane zero/estoque zero/zero papéis).
- c) Envolvimento dos trabalhadores no processo produtivo através do trabalho em equipe.

O sistema *Kan-Ban* é realmente uma revolução nas técnicas de ordenamento e de otimização do lançamento das fabricações. A fabricação se faz de jusante à montante, partindo das encomendas dirigidas à fábrica e dos produtos já vendidos. O método estabelece, paralelamente ao desenvolvimento dos fluxos reais da produção, um fluxo de informações invertido que vai de jusante à montante (o princípio do “estoque zero” é realizado). A circulação da informação é feita por meio de “caixas” sobre as quais são apostos os cartazes (*Kan-Ban*) nos quais são inscritas as encomendas.

Esse novo método aplica princípios de desespecialização não apenas do trabalho do operário, mas mais globalmente ainda do “trabalho de um modo geral” da empresa, e procede por polivalência e pluriespecialização dos operadores (Cf. BENKO, 1999, p. 242).

“O Kan-Ban contribui para instaurar no seio da oficina a constituição de uma função geral de fabricação cuja característica central é o fato de que ela reagrega tarefas que segundo as recomendações taylorianas são cuidadosa e sistematicamente separadas. Assiste-se a uma reintrodução das tarefas de controle-qualidade no seio de postos de fabricação e a uma reagregação das tarefas de programação às tarefas de fabricação” (Op. Cit., 1999, p. 242).

O diferencial do modelo “Toyotista” pode ser considerado a eliminação de excessos em toda a estrutura organizacional, bem como relativa harmonia e cooperação na rede de fornecimento e nas relações intrafirma. O elemento central desse sistema é a horizontalização da produção e dos níveis hierárquicos, considerando-se, ainda, outro importante quesito, qual seja, o pequeno número de fornecedores diretos com maior número de atividades produtivas na montagem final.

Sobre o modelo de terceirização adotado neste caso, encontram-se dois tipos básicos: os fornecedores que produzem na própria fábrica; e aqueles que atuam na planta da montadora (condomínio industrial ou consórcio modular). Outro aspecto que torna este sistema diferente do antigo modelo fordista não está na relação entre as empresas, mas entre os gerentes e funcionários (trabalhadores). Observa-se um modelo de gerenciamento do processo de trabalho em que os trabalhadores especializados passam a agir como especialistas multifuncionais.

1.2.2 O ATUAL “MODELO” DE ORGANIZAÇÃO TERRITORIAL – A EMPRESA REDE

Diferentemente do modelo anterior, denominado Fordista, o atual caracteriza-se, sobretudo, pela flexibilidade e pela incorporação das tecnologias de informação e comunicação. Contudo, as novas trajetórias organizacionais não foram consequência direta das transformações tecnológicas, até porque muitas delas precederam o surgimento das novas tecnologias de informação e comunicação. É importante frisar que a introdução destas inovações contribuiu para agravar os problemas decorrentes da burocratização e da rigidez tão típicos das empresas verticais.

Assim, a reestruturação organizacional ocorreu independentemente das inovações tecnológicas, muito embora tenha se intensificado a partir do uso destes recursos, inclusive como resposta à necessidade de lidar com um ambiente operacional em constante mutação.

Em relação à produção, partiu-se de um rígido padrão em massa para outro mais flexível e que exige maior nível de qualidade no produto final. Esta tendência da organização industrial foi possível a partir do momento em que a demanda (quantidade) já não era tão grande (saturação do mercado) e a qualidade passou a ser amplamente questionada; além da extensão dos mercados ter se expandido a ponto de se tornar global, tornando o controle muito mais difícil e as máquinas “estáticas” terem se tornado obsoletas se comparadas às novas tecnologias emergentes.

A produção em massa tornou-se um sistema rígido (rígida divisão social e técnica do trabalho), “fechado” e, naturalmente, dispendioso para as atuais realidades impostas pela Nova Economia. O sistema flexível surge em resposta à nova necessidade de produção e organização empresarial. Este modelo viabiliza grande volume de produção aliado à economia de escala e sistemas de produção personalizados e reprogramáveis. As linhas de montagem típicas da grande fábrica do momento anterior são substituídas por unidades “voláteis” de fácil programação e manutenção, capazes de atender às nuances do mercado (flexibilidade do produto) e às transformações tecnológicas em curso (flexibilidade do processo).

Vários autores (CASTELLS, 2003; CHESNAIS, 1996; VELTZ, 1994) caracterizaram o atual período como momento de transição da forma organizacional baseada no modelo corporativo tradicional (demarcado pela integração vertical), no gerenciamento funcional hierárquico e na divisão técnica e social do trabalho dentro da empresa para a produção mais flexível, baseada em unidades produtivas de fácil programação, logo, com maiores possibilidades de atender às demandas e variações do mercado e às transformações tecnológicas.

Diante deste quadro, percebe-se que a rentabilidade do Grupo ou da grande empresa não mais pode se basear na produção e comercialização próprias (do Grupo e de filiais). É preciso fundamentar-se, também, nas relações com outras empresas, ampliando as relações entre empresas. Daí decorrem, entre outros aspectos, numerosos acordos de terceirização, subcontratação e cooperação interfirmas, trazendo à tona as empresas-rede (ou simplesmente empresas horizontais).

“A empresa horizontal parece apresentar sete tendências principais: organização em torno do processo, não da tarefa; hierarquia horizontal; gerenciamento em equipe; medida do desempenho pela satisfação do cliente; recompensa com base no desempenho da equipe; maximização dos contatos com fornecedores e clientes; informação, treinamento e retreinamento de funcionários em todos os níveis” (CASTELLS, 2003, p.221).

A empresa horizontal caracteriza-se por ser uma empresa rede. E, certamente, este é o novo modelo de empresa que se observa, e se coloca como um avanço em relação ao modelo anterior (taylorista-fordista). “Atualmente, a ênfase está nas redes, alianças e organizações virtuais. Exalta-se a importância da cultura da empresa, da confiança mútua, da autonomia no trabalho e da participação, bem como das relações de cooperação entre indivíduos, Grupos, unidades e empresas no aumento da produtividade e da melhoria da qualidade” (MONIZ & ROVÁCS, 2001, p. 66).

Como estratégia para que pudessem se inserir eficientemente na Nova Economia, os grandes Grupos, além de constituir redes que dotaram o sistema de flexibilidade, eles próprios tornaram-se redes. Isto representa maior dinamismo para cada elemento da estrutura interna das empresas. Na prática, a empresa-rede detém amplo “controle” do mercado, por meio de uma rede de centros multifuncionais, mantendo-se informada e atuante não apenas no âmbito doméstico, mas em diversos mercados do mundo. As informações obtidas diretamente no local facilitam a definição da estratégia.

“A ‘empresa horizontal’ é uma rede dinâmica e estrategicamente planejada de unidades autoprogramadas e autocomandadas com base na descentralização, participação e coordenação” (MONIZ & ROVÁCS, 2001, p.223). As empresas redes, geralmente, pertencem aos grandes Grupos Econômicos internacionais, e a partir da configuração em rede, adquirem uma estrutura menos hierarquizada e mais mundial.

Neste sistema, a empresa atua por meio de subcontratações e terceirizações, em que detém pleno controle sobre o resultado final do produto. Além de poder “desobrigar-se” de partes intermediárias da produção e dos possíveis problemas, pode exigir qualidade, preço e prazo para garantir a eficácia do produto final.

O desenvolvimento das empresas-rede decorre, em especial, não se pode deixar de mencionar, do processo de externalização, o qual, como dito em tópico anterior, é uma das tendências que dominam a evolução dos Grupos Econômicos. De certa forma, as empresas-rede representam uma forma de organização alternativa ao modelo de hierarquias. Na realidade, pode-se dizer que se trata de uma nova forma de organizar e gerenciar as hierarquias, maximizando as possibilidades de internacionalizar as externalidades proporcionadas pelo funcionamento em rede (CHESNAIS, 1996).

“Na indústria automobilística, a externalização representa hoje mais de 70% do valor produzido, sendo que o cálculo do que é fabricado internamente e do que é comprado das empresas externalizadas não é importante, o preço não é o único determinante. Portanto, controle, difusão do risco, simplificação são, neste caso, os três interesses principais de externalização” (PIRES, VERDI & MÜLLER, 2004).

Além de se tornarem eles próprios redes, os Grupos viram-se obrigados, em função das novas exigências de mercado e da economia global, a comporem redes com outros Grupos no intento de abarcar ampla gama de mercados consumidores em seus variados segmentos. Assim, intensifica-se a formação de alianças, bem como as fusões e aquisições. Em muitos casos, duas ou mais empresas se unem no empreendimento de um novo produto ou aperfeiçoamento de alguma tecnologia, em outros, a fusão/aliança/aquisição pode ocorrer para que ambas as empresas envolvidas enquadrem-se na disputa pela variedade de mercados.

Paralelamente à emergência de uma nova organização de produção, demarcada pela flexibilidade, pela desintegração vertical e por acordos de subcontratação e alianças estratégicas, emerge uma configuração espacial particular. As novas estratégias territoriais dos Grupos Econômicos internacionalizados favorecem a conformação das redes, caracterizando uma nova configuração espacial.

As empresas-rede impõem mercados próprios, logo, é tão relevante a conformação de redes territoriais na estruturação espacial por meio da ligação de vários lugares (nós).

“... as lógicas contemporâneas reforçam provavelmente a desestruturação dos atuais territórios-zonas (conformados pelas grandes concentrações das atividades), em proveito da emergência de territórios-rede (conformados a partir de atividades desconcentradas e ligadas por redes), muito mais complexo, rico de potencialidades, mas também cada vez mais afastado em relação ao território da política, da administração e da vida cotidiana” (VELTZ, 1994, p.197)

Por mais que ainda persistam algumas dúvidas no tocante às formas organizacionais das empresas, é preciso concordar com CASTELLS (2003, p.225), quando ele afirma que “As redes são e serão os componentes fundamentais das organizações”.

1.3 DESLOCAMENTOS DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Como forma de se adequar à Nova Economia, à desregulamentação econômica e à heterogeneidade nos padrões de consumo, as indústrias modificaram as próprias estruturas organizacionais. Todavia, para manter a produção e obter novos mercados consumidores, muitos Grupos passaram a buscar novos territórios para implantar fábricas. O investimento de montadoras em países que não os de origem tornou-se uma realidade.

1.3.1 FATORES EXPLICATIVOS BÁSICOS PARA ESTE DESLOCAMENTO

A dinâmica da industrialização capitalista depende da capacidade de adaptação das empresas às novas condições da produção, o que inclui as mudanças nas relações políticas e sociais. Sob este ponto de vista, os Grupos Econômicos são “levados” a se (re)localizar para constituir novas relações de trabalho. Os novos centros de crescimento oferecem, nesse sentido, excelentes oportunidades. A reterritorialização volta-se, então, para locais tradicionais na produção automotiva, porém, com maior frequência, opta por investimentos em espaços relativamente pouco participativos no setor em questão.

Semelhante ao que se deu no Brasil na década de 1990, com a instalação de grandes montadoras em diversos Estados, a ocupação das montadoras japonesas, e posteriormente alemãs, em solo estadunidense, segundo Martins & Veiga (2002, p.20), obedeceu a alguns critérios:

“1) uma tradicional hostilidade ao sindicalismo; 2) custos salariais abaixo da média da indústria de transformação; 3) autoridades locais/regionais interessadas em atrair IED, que gere empregos, maior arrecadação de impostos, com a implantação de indústrias de maior valor agregado e conteúdo tecnológico que as indústrias tradicionais das respectivas regiões, tais como (no caso sul americano) a têxtil e a agroindústria”

Toyota: dados de 2004 da ANFAVEA revelam que o Grupo atua em 26 países com fábricas CKD (*completely knocked-down*) e plantas industriais. A “invasão” das fábricas japonesas ocorreu via *transplantes*⁴ em outros territórios, sobretudo nos Estados Unidos. A preferência dava-se por localidades sem qualquer tradição industrial (os chamados “*greenfields*”⁵) e sem grande influência sindical.

Na verdade, o deslocamento das montadoras japonesas e alemãs aos EUA compõe um fenômeno global que acontece em paralelo com os países em desenvolvimento da Ásia e da América Latina.

Além da instalação de novas plantas nos EUA, houve várias experiências de *joint ventures* entre montadoras americanas e japonesas que contribuíram para consolidar o modelo da produção enxuta japonês no maior mercado de veículos do mundo.

⁴ Forma de investimento estrangeiro direto da indústria automobilística em território estadunidense. Foi praticamente a reprodução do modelo de produção enxuta dotado no Japão para as novas plantas construídas nos Estados Unidos.

⁵ Designação norte americana para regiões, em geral interioranas, sem, ou com pouca, tradição na indústria manufatureira, em especial na indústria automobilística. (MARTINS & VEIGA, 2002, p.19).

Já o processo de instalação das montadoras alemãs (MB – Mercedes Benz e BMW) se deu de modo diferente, visto que não procuraram copiar nos EUA os modelos de produção adotados pelas fábricas na Alemanha (conforme ocorrera com os *transplantes* japoneses). Ao contrário, trataram as novas plantas como campo de inovação e experimentação, contribuindo para que muitas políticas acatadas mesmo no país de origem gradativamente de modificassem, combinando práticas e conceitos da produção enxuta. É interessante lembrar que o deslocamento das montadoras é acompanhado, em sua maioria, por suas empresas fornecedoras-sistemistas.

É fato que este fenômeno provocou relevantes alterações nos Grupos industriais, visto que, especialmente os norte-americanos como Ford, GM e Chrysler, viram-se obrigados a reavaliar seus sistemas de produção e incorporar/adaptar aspectos da produção e dos métodos flexíveis de gestão. Mas também nos territórios em que as montadoras se instalaram e em outros que se tornaram “novas possibilidades” de futuras instalações da indústria automobilística.

Processo semelhante pode ser constatado quando se observam as montadoras européias, que também partiram em busca de novos territórios e novos mercados consumidores. Durante a década de 1990 houve grande número de fábricas fechadas na Europa, dezesseis ao todo, perfazendo três na França, três na Itália, três no Reino Unido, duas na Espanha e duas na Suécia, sendo quatro delas da Renault (Espanha, França, Reino Unido e Bélgica).

Contudo, no mesmo período, foram abertas 14 novas plantas automotivas em outros países da Europa Ocidental, com destaque para a Alemanha, onde se instalaram, além das grandes empresas nacionais BMW, MB e VW, a norte-americana GM/Opel. A implantação dos *transplantes* japoneses foi acompanhada via negociação entre CEE (Comunidade Econômica Européia) e governo do Japão, adotando-se medidas restritivas à exportação e à importação de veículos asiáticos.

Como se pode perceber, a dinâmica industrial mundial se alterou nas últimas décadas, sobretudo na década de 1990, quando a participação dos concorrentes asiáticos remodelou os padrões até então existentes. Mas, ao contrário do que se poderia supor, os países mais desenvolvidos ainda lideram a produção mundial de veículos, mesmo que outros tenham adquirido certa expressão neste setor, tal é o caso do Brasil.

“[...] enquanto o FMI e a OMC exigiam o fim do protecionismo e a diminuição da intervenção do Estado na organização das economias nacionais, as economias do centro do sistema tomaram sentido oposto à ideologia da globalização [...] Em 1995, a Europa (33%), os EUA (24,4%) e o Japão (20,6%) eram responsáveis por cerca de 80% da oferta de veículos leves no mundo, e quase 15% da produção mundial era dividida entre Coreia do Sul (5,4%), Canadá (5%) e Brasil (3%). Somente na Europa Ocidental, a Comunidade Econômica Européia subsidiou oito empreendimentos automobilísticos (em Portugal, Alemanha, Espanha, Itália, quatro países membros, totalizando 4,8 bilhões de euros, no período de 1989-1996)” (ARAÚJO JR, 1998 apud LUEDEMANN, 2003, p.57).

É importante salientar que, além das montadoras japonesas, as sul coreanas e as chinesas têm desempenhado papel relevante na economia global, tendo apresentado rápido crescimento a partir da década de 1990. O projeto desses países baseou-se na absorção de tecnologia japonesa, norte-americana e sul coreana, inclusive. Muitas empresas realizaram alianças e fusões visando ampliar as possibilidades de atuação no mercado global, como é o caso da Hyundai que fez *join venture* com a Mitsubishi e estas com a Chrysler; a Saihan foi absorvida pela Daewoo e mantinha cooperação com a GM, que passou a ter 50% do controle acionário da Daewoo; a Kia aproximou-se da Mazda/Ford; etc.

As estratégias das montadoras coreanas convergiam para a internacionalização a partir da implantação de plantas CKD com exportação para mercados periféricos (Ásia e África). Entretanto, a crise asiática no final dos anos de 1990, levou empresas à beira da falência: a Ásia Motors foi incorporada pela Kia Motors e esta, posteriormente, pela Hyundai; a GM comprou 67% da Daewoo, enquanto a Renault adquiriu 70% da Samsung. É interessante mencionar que, a despeito das pressões do FMI sobre a Coreia do Sul, responsabilizando-se, inclusive, pela crise asiática, este país não cedeu às imposições para liberalização da economia como ocorria na América Latina. Hoje o país, juntamente com a China, evidencia retorno ao crescimento econômico.

A estratégia chinesa segue buscando adaptação ao modelo japonês de desenvolvimento e organização da produção tendo o Estado como braço forte, agenciando e financiando as atividades, além de permitir associações de Grupos nacionais com grandes empresas estrangeiras. Oferece, ainda, apoio direto e/ou indireto às pequenas e médias empresas nacionais. Segundo dados recente da AAMA⁶ (2003), no setor automotivo chinês operam mais de 50 associações, das quais há participação de todas as empresas mundiais em parceria com mais de 130 produtores e mais de 2 mil fornecedores locais. A China, como não poderia deixar de ser em função do seu imenso potencial econômico, representa hoje o principal atrativo aos investimentos externos da indústria automobilística global, entre outros, naturalmente.

⁶ American Architectural Manufactures Association.

A busca por novos territórios para implantação de novas plantas não pára aí e outra região visada é a América Latina, cujos investimentos externos cresceram sobremaneira a partir da década de 1990 quando grandes Grupos anunciaram o interesse de se estabelecer neste local. O Brasil foi o principal receptor de investimentos na região, tanto para a implantação de novas plantas quanto para reestruturação daquelas já existentes. É importante lembrar que a abertura do mercado (condição imposta pelo FMI e indispensável para o estabelecimento de investimentos estrangeiros) na década de 1980 no México e na Argentina, e na década de 1990 no Brasil, não trouxe apenas aspectos vantajosos como a vinda de grandes Grupos Econômicos, mas também negativos, pois contribuiu para a falência e desnacionalização de cerca de 50% do parque nacional de autopeças (LUEDEMANN, 2003).

1.3.2 O DESLOCAMENTO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL

O Brasil sofreu profundas transformações no campo econômico na década de 1990 que se refletiram nos demais setores. Podem ser citadas (Cf. LUEDEMANN, 2003):

- ✓ Paridade da moeda nacional com o dólar americano, o que favoreceu a inversão da balança comercial de superavitária para deficitária, sobretudo como resultado imediato do aumento expressivo das importações;
- ✓ Diminuição das alíquotas de importação, mantendo os impostos sobre produtos nacionais superiores aos concorrentes estrangeiros;
- ✓ Uma política econômica centrada na captação de investimentos estrangeiros diretos e indiretos;
- ✓ Altas taxas de juros, inviabilizando a ampliação do crédito para investimentos de empresas de capital nacional;
- ✓ Sequência de privatizações;
- ✓ Prioridade a novas plantas de montadoras com direcionamento de créditos a estas em detrimento à indústria nacional.

“... sobre a atratividade do território brasileiro aos novos investimentos dos Grandes Grupos do Setor Automotivo mundial, chega-se a um conjunto de fatores responsáveis: expressividade do mercado consumidor do Brasil e do Mercosul, à implantação do Plano Real, à maior estabilização da economia, à abertura do mercado, ao estabelecimento de um acordo bilateral entre Brasil e Argentina e dos recursos ofertados pelos Governos nas esferas estaduais e municipais. Por outro lado, têm-se alterações das estruturas organizacionais dos Grupos, caracterizadas pelo processo de externalização de parte da produção e pela conformação da empresa-rede” (VERDI, 2002, p.163).

Este quadro de fatores contribui de forma decisiva para a atração de investimentos estrangeiros, sobretudo ligados ao setor automotivo. Muitos Grupos demonstraram interesse em implantar fábricas no país.

De fato, a década de 1990 representa um marco importante para a indústria no Brasil. Neste período a indústria automobilística mundial passa por uma fase de reestruturação produtiva associada à reorganização locacional e este processo repercute no Brasil, também. Nas regiões tradicionais da indústria automobilística (principalmente a do ABC paulista), há um amplo processo de modernização das plantas, enquanto novos investimentos direcionaram-se para outras regiões (algumas sem qualquer tradição neste setor produtivo, tal é o caso do Aglomerado Metropolitano de Curitiba), principalmente para o interior do Estado de São Paulo e para o sul do país.

“... os novos investimentos do Setor [automotivo] promoveram dois processos concomitantes: de um lado, tem-se a modernização das plantas localizadas nas regiões tradicionais (principalmente o ABC Paulista e depois Betim-MG), enquanto que, de outro lado, novos investimentos foram direcionados a outras partes do território nacional, sobretudo para o interior do estado de São Paulo e da Região Sul do País. Como resultado, destaca-se um processo de deslocalização das atividades e de fábricas inteiras” (PIRES & VERDI, 2001, p. 4).

Tendo em vista todo o encadeamento produtivo que a indústria automotiva comporta, pode-se esperar comportamentos similares para o setor de autopeças, o que proporciona reestruturações territoriais de grande envergadura, com significativas conseqüências sociais.

A partir de 1996, o Brasil foi escolhido para a implantação de 21 novas plantas industriais, envolvendo 19 construtores internacionais (ANFAVEA, 2000), sendo que destes, apenas 08 já possuíam alguma fábrica instalada no país (Fiat, Ford, General Motors, Mercedes-benz, Toyota, Volkswagen, Volvo e Case). A tabela a seguir (Tabela 01) mostra a lista de Grupos com fábricas instaladas no país ou com anúncio de implantação no ano de 1996.

TABELA 01: **FÁBRICAS INAUGURADAS, EM CONSTRUÇÃO OU ANUNCIADAS A PARTIR DE 1996**

CONSTRUTORES	PRODUTOS	MUNICÍPIOS
Case	Tratores/Colheitadeiras	Sorocaba/SP
Case	Colheitadeiras	Piracicaba/SP
Chrysler	Comerciais Leves	Campo Largo/PR
Chrysler/Bmw	Motores	Campo Largo/PR
Fiat	Motores	Betim/MG
Fiat/Iveco	Comerciais/Caminhões/Motores	Sete Lagoas/MG
Ford	ND	Camaçari/BA
General Motors	Componentes Estampados	Mogi das Cruzes/SP
General Motors	Automóveis	Gravataí/RS
Honda	Automóveis	Sumaré/SP
International	Caminhões	Caxias do Sul/RS
Mercedes-Benz	Automóveis	Juiz de Fora/MG
Peugeot Citroën	Automóveis	Porto Real/RJ
Renault	Automóveis	São José dos Pinhais/PR
Renault	Motores	São José dos Pinhais/PR
Renault/Nissan	Comerciais Leves	São José dos Pinhais/PR
Toyota	Automóveis	Indaiatuba/SP
Volkswagen	Motores	São Carlos/SP
Volkswagen	Caminhões/Ônibus	Resende/RJ
Volkswagen/Audi	Automóveis	São José dos Pinhais/PR
Volvo	Cabines/Motores/Usinagem	Curitiba/PR

Fonte: ANFAVEA, 2000.

Em 1997, havia expectativas de que os investimentos no Brasil até a virada do século ultrapassariam os dez bilhões de dólares (estimativas da Revista Exame, 2000). Sem dúvidas, o ramo automobilístico representa um dos maiores investidores externos no país. E tais investimentos, após 1996, ainda segundo a Revista Exame, contribuíram de forma marcante para alguns municípios brasileiros, sobretudo ao elevá-los à categoria de pólo automobilístico nacional, tal qual São José dos Pinhais/PR, ou simplesmente ao inseri-los no rol de municípios nacionais emergentes (Indaiatuba/SP, Gravataí/RS, São Carlos/SP, Sete Lagoas/MG, Resende/RJ, São José dos Pinhais/PR).

A distribuição dos novos investimentos (Tabela 02) mostra que ocorreu relativa expansão do espaço da automobilística no Brasil, uma vez que novos locais foram englobados à rede dos grandes construtores nacionais. Locais que, com exceção de Betim/MG, não possuíam qualquer tradição no setor automotivo. Todavia, a maior concentração dos investimentos permanece na região do centro-sul do país.

De um total de 21 novas fábricas, 11 optaram pelo Sudeste (sendo seis somente no estado de São Paulo), e outra 09 escolheram a região Sul (sete no Paraná e duas no Rio Grande do Sul). Apenas uma empresa demonstrou interesse por outra região brasileira (Nordeste). Lembrando que o interesse desta empresa (Ford), inicialmente, era instalar-se no Rio Grande do Sul.

**TABELA 02 – DISTRIBUIÇÃO DAS INDÚSTRIAS AUTOMOBILÍSTICAS
INSTALADAS NO BRASIL, 2005**

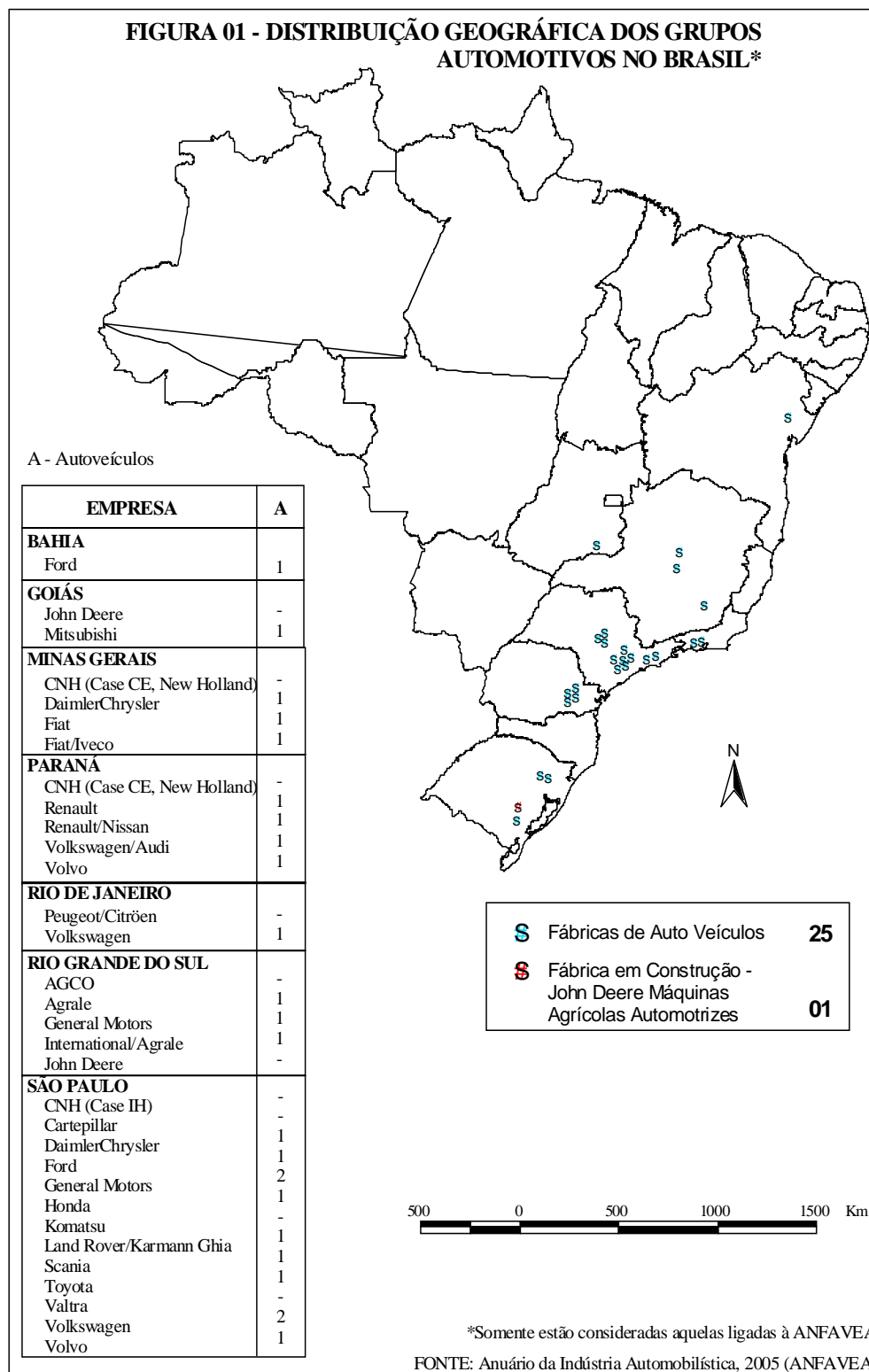
	Autoveículos	Máquinas Agrícolas Automotrizes	Motores/Componentes Peças e Outros	TOTAL
<i>NORDESTE</i>				
Bahia	1	_____	_____	01
<i>CENTRO-OESTE</i>				
Goiás	1	1	_____	02
<i>SUDESTE</i>				
São Paulo	11	4	4	19
Rio de Janeiro	2	_____	1	03
Minas Gerais	3	1	2	06
<i>SUL</i>				
Rio Grande do Sul	3	4	2	09
Paraná	4	1	1	06
BRASIL	25	11	10	46

Fonte: ANFAVEA, 2005.

As 24 empresas associadas à ANFAVEA (2005) têm 46 unidades industriais (autoveículos; máquinas agrícolas e indústrias de motores, peças e componentes), das quais 22 inauguradas entre 1996-2000.

As estratégias locacionais dos investimentos indicam uma desconcentração “concentrada”, ou restrita, uma vez que os locais privilegiados restringem-se, em sua grande maioria, ao estado de São Paulo e ao Sul do país (Figura 01, p.55). Ainda, é restritiva, pois concentra as novas plantas nos entornos imediatos às principais cidades, geralmente em municípios das Regiões Metropolitanas (este é o caso da Renault e da Audi/Volkswagen em São José dos Pinhais/PR), ou mesmo nas grandes metrópoles.

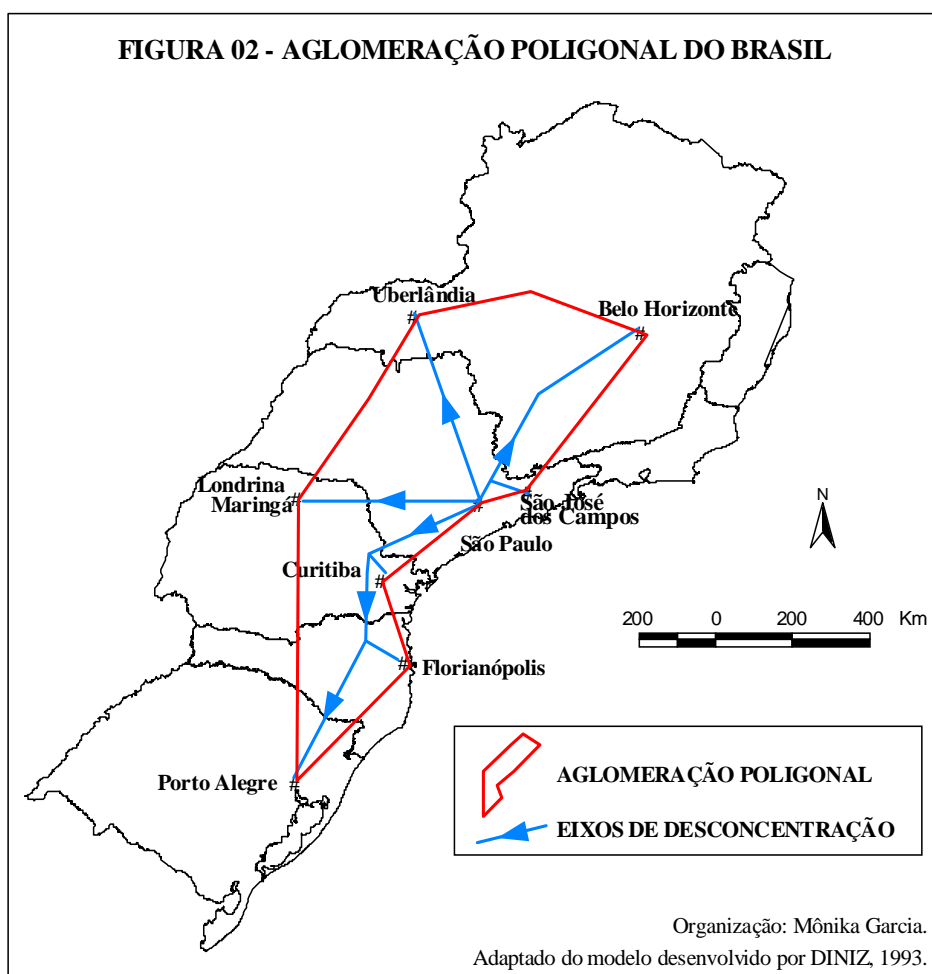
Outra característica seletiva deste processo de instalação das novas plantas industriais é a busca pela proximidade com os principais eixos viários metropolitanos, o que permite rápidas conexões com outras localidades e facilidade no escoamento dos produtos.



Ao inserir a questão sobre a desconcentração industrial, considera-se que tal fator é fundamental para a compreensão do movimento recente de localização industrial no estado do Paraná, mais precisamente no Aglomerado Metropolitano de Curitiba.

Diniz (1993) afirma que o processo de inserção de novos lugares à esfera produtiva nacional (tal como Paraná, Minas Gerais e Rio Grande do Sul) explica-se pela conformação de uma “aglomeração poligonal” (Figura 02), caracterizada pela aglutinação de “um número limitado de novos pólos de crescimento” ou pela concentração de regiões que têm capturado “a maior parte das novas atividades econômicas”. O que permite afirmar que, na verdade, não há desconcentração efetiva, uma vez que ela se verifica apenas nesta região “poligonal”, ou seja, região do país mais privilegiada em termos de investimentos.

Nesse sentido, este autor (*Op. Cit.*, 1993, p. 35) procura explicar esta formação poligonal a partir da ação de cinco forças distintas: 1) surgimento de deseconomias de aglomeração na Grande São Paulo e de economias de aglomeração em outros centros urbanos; 2) ação do Estado, enquanto investidor direto na indústria e promotor de medidas reformadoras (infra-estrutura e incentivos fiscais); 3) localização preferencialmente próxima aos recursos naturais; 4) localização preferencial em centros com forte concentração de renda, com variedade de institutos de pesquisa e com população com acentuado poder de compra; 5) unificação do mercado nacional.



Para Diniz, dois momentos devem ser destacados neste processo: num primeiro, o maior beneficiário seria o entorno imediato de São Paulo e, num segundo momento, os benefícios se estenderiam pelo polígono formado por Belo Horizonte, Uberlândia, Londrina, Maringá, Porto Alegre, Florianópolis, São José dos Campos e Curitiba.

Ainda tratando do processo de desconcentração “relativa”, Santos (1993) aponta para a existência, no Brasil, de um espaço privilegiado do ponto de vista da concentração da atividade industrial. Primeiramente, o autor denominou tal configuração de “Região Concentrada”, e, posteriormente, de “meio técnico-científico”.

“[A Região Concentrada é] uma área contínua onde uma divisão do trabalho mais intensa que no resto do País garante a presença conjunta das variáveis mais modernas [...], ao passo que no resto do País a modernização é seletiva [...]. A região concentrada coincide com a área contínua de manifestação do meio técnico-científico, cuja lógica corresponde às necessidades do presente estágio de desenvolvimento do País [...]. O meio técnico-científico é o terreno de eleição para a manifestação do capitalismo maduro, e este também dispõe de força para cria-lo” (SANTOS, 1993, p. 39-41).

“[A Região Concentrada] é hoje a região polarizada do país. [Sua constituição configura-se num] momento preliminar da integração territorial, dado por uma integração regional do Sudeste e do Sul” (SANTOS & SILVEIRA, 2001, p.42-43).

“Evidenciando a reorganização industrial na Região Concentrada, os Estados sulinos e o interior do Estado de São Paulo ganham com a emigração de estabelecimentos da Região Metropolitana de São Paulo, com a criação de novas indústrias e, paralelamente, com a concentração-dispersão do valor da transformação industrial” (Op. Cit., 2001, p.106).

É neste contexto que está inserida a nova fase de industrialização paranaense (e do Aglomerado Metropolitano de Curitiba), não apenas porque o estado faz parte da “região concentrada” ou da área privilegiada “poligonal”, mas, sobretudo, pelo desempenho positivo em relação à atração de novos investimentos e à manutenção daqueles já existentes, especialmente no setor automobilístico.

Do ponto de vista das oportunidades no processo de reorganização econômica do território automobilístico é importante considerar alguns fatores que respondem pela escolha “privilegiada” da Região Concentrada.

Pires & Verdi (2001) apontam duas condições presentes nesta situação: 1º) a condição para que as empresas fornecedoras consigam cumprir uma das principais exigências das montadoras – baixo custo de produção – é, primeiramente, que não desconsiderem as economias de escala e, num segundo momento, que considerem os efeitos em rede, decorrentes da coordenação regional da cadeia produtiva de subfornecedores. Nesse sentido a questão da proximidade entre os fornecedores (considerando-se aqueles já existentes) não deixou de ser uma condição relevante na opção locacional das novas montadoras. 2º) outra condição é a oferta de mão-de-obra qualificada, que não apenas continua sendo fundamental quando se pensa na atração de investimentos, como se tornou ainda mais importante tendo em vista as novas estruturas organizacionais e produtivas das indústrias em face nas novas TIC's e da concorrência internacional.

Assim sendo, torna-se claro o porquê das escolhas restritas às Regiões Sudeste e Sul do país. Optou-se pelo aproveitamento da base de suprimento já instalada nestas áreas, o que, proporcionou, é fato, novos investimentos também nestas mesmas localidades, concentrando ainda mais suas densidades de atributos.

Outro aspecto que deve ser mencionado quanto ao processo de localização da indústria automotiva em território nacional, refere-se ao fato de que se privilegiou, neste contexto, as montadoras, muito mais que a indústria de autopeças. Isto porque aquelas têm se beneficiado não somente com a possibilidade de maior flexibilidade locacional, mas, inclusive, com políticas de incentivos fiscais que visam atrair investimentos externos crescentes. Às autopeças, resta acompanhar as montadoras em seus processos de deslocamento.

A questão dos incentivos fiscais gera outra, bastante relevante, no cenário recente do país que diz respeito à Guerra Fiscal entre os municípios, ou como chamam Santos & Silveira (2001), “Guerra de Lugares”.

“As mudanças de localização de atividades industriais são às vezes precedidas de uma acirrada competição entre Estados e municípios pela instalação de novas fábricas e, mesmo, pela transferência das já existentes. A indústria do automóvel e das peças é emblemática de tal situação. A política territorial das corporações automobilísticas, que até recentemente buscava as benesses das localizações metropolitanas, a estas acrescenta hoje ações de descentralização industrial e coloniza novas porções do território. [...] Desse modo, e em função da política territorial de uma empresa e da promessa de objetos modernos que chegarão, os lugares entram em guerra. Um combate para fornecer os melhores dados técnicos e políticos às firmas” (SANTOS & SILVEIRA, 2001, p.112-113).

É importante lembrar que a guerra fiscal não é um processo recente. Já na década de 1970 os estados brasileiros criaram mecanismos de promoção econômica e seus respectivos instrumentos, na tentativa de equilibrar a situação econômica do país, totalmente polarizada por São Paulo. Na época, tal atitude foi tão significativa, que nesta mesma década, Paraná e Minas Gerais detiveram os maiores índices de crescimento industrial do país (MEINERS, 1998).

No início dos anos de 1990, o Governo Collor “explodiu” os cartórios e cartéis e acabou com aqueles órgãos públicos que emperravam a redistribuição espacial da economia. Adicionalmente, com a aceleração da consolidação do Mercosul, das privatizações e, especialmente, da abertura da economia, o processo também foi facilitado.

Inserida na mesma linha de preocupações que nortearam as ações públicas nas décadas anteriores, recentemente os dirigentes agilizaram suas ações como forma de aproveitar as oportunidades latentes. Os órgãos federais “abriram-se” para esta realidade e os governos estaduais ampliaram os estímulos no intento de capturar os melhores investimentos.

Nesta nova fase, o grande instrumento adotado foi o modelo instituído pelo governo do Paraná em 1978, “o prêmio pela economia criada”, inicialmente denominado PEFI, e posteriormente, sucessivamente rebatizado. Este foi, efetivamente, o grande instrumento que propiciou a recente expansão dos pólos automotivos do Paraná, do Rio Grande do Sul, de Minas Gerais e do Rio de Janeiro. É válido ressaltar que estas medidas só foram possíveis porque no Brasil não há uma política econômica (eficiente) voltada para o desenvolvimento harmônico de todas as regiões.

Alguns esforços federais foram empreendidos na tentativa de reverter este quadro: a Constituição de 88 criou e/ou consolidou os “fundos constitucionais” para o Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Mas, por outro lado, criou a exceção na tributação do ICMS para energéticos produzidos especialmente no Paraná, Minas Gerais e Rio de Janeiro, fornecidos a São Paulo com alíquota zero, mas sobre as quais o governo paulista cobraria 25% dos consumidores. Essa medida promoveu ações populares e políticas que contribuíram para acirrar a disputa entre os municípios pelas melhores ofertas de incentivos fiscais.

ARBIX (2000) afirma que, mesmo já tendo escolhido previamente o Estado onde desejam se instalar, os Grupos fomentavam a guerra fiscal visando alcançar benefícios adicionais. De fato, tal perspectiva se confirma. Neste contexto, a política industrial do Governo Federal ficou seriamente comprometida. Se antes o Estado era o responsável pela maior parte dos investimentos mais vultosos com maior efeito multiplicador, a partir da década de 1990 este papel foi revisto.

O Estado praticamente se retira da economia, privatizando empresas, deixando de fazer investimentos significativos em infra-estrutura e outros setores considerados vitais à manutenção do crescimento econômico do país, gerando externalidades positivas, permitindo maior atuação do setor privado.

Uma das principais justificativas para a deflagração do processo de concorrência entre municípios e estados é a questão da geração de empregos. Todavia, não há evidências de que a instalação dos grandes Grupos tenha efetivamente contribuído para a diminuição nos níveis de desemprego locais. Ao contrário, em muitos casos esses índices mostraram-se ainda mais pessimistas. Arbix (2001, p. 281) retrata este quadro quando afirma que

“... todos os estados que entraram nessa disputa [Guerra Fiscal] colocaram o emprego no centro de seus esforços para atrair novas empresas. O problema central é que praticamente não há evidências de que a guerra de ofertas é capaz de promover esses benefícios aos estados, municípios e, fundamentalmente, ao país”.

Coube a estados e municípios a tarefa de realizar a política industrial por meio de gigantescas concessões, que se estendem por longos prazos. A maior crítica a este sistema que se estabeleceu parte do estado de São Paulo. A SGGE – Secretaria do Governo e Gestão Estratégica e a FUNDAP – Fundação do Desenvolvimento Administrativo, ambos do estado de São Paulo, elaboraram um relatório (2002) no qual rebatem veementemente a política de incentivos fiscais que se deflagrou no país. Nesse sentido, apontam algumas justificativas para tal postura:

- “1. Os principais instrumentos utilizados na Guerra Fiscal são claramente inconstitucionais⁷.*
- 2. Na Guerra Fiscal são concedidos subsídios à empresa, enquanto as políticas de desenvolvimento incentivam o investimento – com financiamentos, infra-estrutura, capacitação tecnológica, treinamento de mão-de-obra, etc. Quando há Guerra Fiscal, a mercadoria produzida pela empresa incentivada compete no mercado com um diferencial tributário, o que implica vantagem para essa empresa e desvantagem para as indústrias pré-existentes, sujeitas à tributação regular.*
- 3. Do ponto de vista nacional, as concessões feitas significam mera renúncia de arrecadação, posto que são oferecidas a empresas que, em muitos casos, instalar-se-iam no Brasil mesmo que não fossem ‘incentivadas’.*

⁷ A Lei Complementar Federal nº 24/75 estabelece regras claras para a concessão de benefícios fiscais com base no ICMS. A lei, que complementa a Carta Magna do País, define: as isenções do ICMS serão concedidas ou revogadas nos termos de convênios celebrados e ratificados pelos Estados e pelo Distrito Federal; [...] e as concessões de benefícios dependerá sempre de decisão unânime dos representantes do Estados.

4. *O crescimento econômico estimulado pela Guerra Fiscal é estéril de ponto de vista das receitas, mas aumenta a demanda por serviços públicos, o que gera um desequilíbrio nas finanças do Estado.*
5. *Do ponto de vista estadual, os ganhos, apesar de muito festejados, não são garantidos, pois dependem de uma série de variáveis e sua evolução no tempo. Em geral, os custos envolvidos na Guerra Fiscal são muito elevados.*
6. *Os incentivos fiscais, quando feitos com base na alíquota interestadual, oneram o Estado em que o bem será consumido e não o Estado que concedeu o incentivo. O combustível da Guerra Fiscal é a tributação interestadual⁸.*
7. *A Guerra Fiscal instaura um ambiente de conflito permanente entre as unidades da Federação e tende a generalizar fatores espúrios de localização das empresas, que podem expirar tão logo cessem os benefícios concedidos.*
8. *A Guerra Fiscal é resultado da omissão do Governo Federal em articular um projeto de desenvolvimento nacional e da incapacidade de desenvolvimento regional. O Estado fica assim refém dos grandes Grupos privados, que decidem pela localização de seus investimentos e promovem um leilão entre os representantes do setor público por mais incentivos e benefícios.*
9. *a Guerra Fiscal estimula procedimentos legais, acobertados pelo estado concedente, como o 'passeio da nota fiscal', ou seja, a simulação do envio de mercadoria a outros estados para aproveitar o fato de a tributação do IMS na fronteira interestadual ser menor do que a tributação interna do Estado”.*

De fato, a política de concessão de incentivos fiscais pode ser prejudicial para o país como um todo. A princípio, talvez o maior prejudicado seja o município de São Paulo. Segundo uma pesquisa da Confederação Nacional das Indústrias – CNI (1998), as empresas estariam migrando deste município, e seu entorno imediato, em função da alta sindicalização da região, dos custos elevados de mão-de-obra e em certo nível, da saturação espacial. Contudo, políticas municipais têm sido adotadas no intuito de reverter a situação aparentemente desfavorável, sobretudo com o investimento no setor de serviços.

Arbix (2001) defende a hipótese de que a descentralização do setor automotivo seria resultado direto da acirrada competição entre estados e municípios, e, tal competição territorial estaria marcada pelo desperdício. Isto porque os possíveis ganhos em bem estar seriam neutralizados pela manutenção dos custos diretos e indiretos gerados pela atração dos novos investimentos. Este autor afirma, veementemente, que a Guerra Fiscal serviu unicamente para acirrar o conflito federativo há tempos instalado, além de contribuir decisivamente para a falência de inúmeras empresas nacionais, acentuando a situação problemática do desemprego.

⁸ Os Estados não atraem indústrias propriamente para abastecer seu próprio mercado, mas para vender para o resto do Brasil, principalmente para São Paulo. Como as vendas interestaduais são tributadas em 12%, os estados que promovem a Guerra Fiscal utilizam essa receita para financiar o ICMS dos projetos atraídos. É o chamado princípio da não cumulatividade do ICMS: deduz-se da operação subsequente o que se pagou na operação anterior.

“...semelhante a um leilão de ofertas, difundido pela mídia como Guerra Fiscal, ao mesmo tempo em que está possibilitando a constituição de novas fábricas em algumas regiões, descentralizando a produção automobilística, está gerando encolhimento – ou mesmo o fechamento – de unidades produtivas em outros estados, acompanhado de desemprego e de uma diminuição na atividade econômica” (Op. Cit., 2001, p. 274).

De qualquer forma, é importante destacar que a despeito de a Guerra Fiscal apresentar um papel relevante nos deslocamentos recentes da indústria automotiva, os incentivos fiscais não foram os únicos determinantes dos novos investimentos.

A General Motors e a Renault escolheram o Rio Grande do Sul e o Paraná, respectivamente, também pela localização privilegiada que ambos têm em relação ao Mercosul e por oferecerem uma boa malha viária de ligação com os fornecedores de partes e peças e pela proximidade com os maiores consumidores de veículos do país, que estão na região Sudeste.

A Mercedes-benz escolheu Juiz de Fora/MG por sua localização estratégica entre as três maiores cidades do Brasil – São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. A Volkswagen se instalou em Resende/RJ, situada entre o Rio de Janeiro e São Paulo. Além do mais, tais empresas possuem alto padrão de produção em termos tecnológicos, o que requer mão-de-obra qualificada e muito capital, com baixa repercussão sobre a demanda de trabalhadores.

Santos & Silveira (2001, p. 115) descrevem muito bem estes processos recentes, caracterizando-os pela

“edificação de uma densidade técnica dos lugares – por meio de rodovias, ferrovias, portos, aeroportos, geração de energia, terrenos preparados – para torná-los aptos à fabricação de automóveis, caminhões e veículos em geral. Todavia, para progredir nessa contenda, é preciso também construir uma densidade normativa que conceda e combine satisfatoriamente proteções e atrativos legais. Aqui os três níveis do Estado – federal, estadual e municipal – cooperam e concorrem, em situações únicas em cada cidade, para aumentar o valor dessa proporção do território e, enfim, para construir uma produtividade espacial apta à produção de automóveis”.

De acordo com uma pesquisa da Confederação Nacional das Indústrias – CNI (1998), os incentivos fiscais possuem pesos menores na tomada de decisão de mudança por parte dos Grupos Econômicos. Contribuem, e muito, apenas para a efetivação de verdadeiros leilões entre os estados previamente escolhidos, e que poderiam sediar seus investimentos independentemente da renúncia fiscal.

De fato, alguns autores (ARBIX, 2000 e 2001; NASCIMENTO, 2002) sugerem que a política de incentivos fiscais não seria necessária, uma vez que os investimentos no Brasil já estavam programados, e até mesmo, muitas das escolhas feitas pelos Grupos Econômicos já estavam pré-estabelecidas (considerando-se a oferta de infra-estrutura presente, a proximidade com o Mercosul, entre outros). Assim, a oferta desmedida de incentivos serviu apenas para deflagrar a disputa entre municípios e estados e para agravar a crise financeira em que muitos deles se encontravam.

A política de incentivos fiscais traz, efetivamente, como principal consequência, distorções no sistema tributário. A anistia tributária induzida por meio deste processo faz com que estados e municípios se tornem cada vez mais dependentes dos recursos transferidos pelo governo central, o que acarreta redução da base tributária do país como um todo. Nascimento (2002, p.75), enfatiza que estas medidas poderão conduzir, no futuro, a um cenário caracterizado por: *“a) aumento dos tributos para os que não gozam das isenções, a fim de fazer frente às despesas governamentais; b) redução na oferta dos bens públicos. A primeira hipótese afetaria diretamente a classe média, e a segunda, a classe pobre do país”*.

Análises criteriosas sobre essas políticas estatais demonstram que o processo de criação de valor caba tendo um alto custo para a sociedade, não apenas sob um ângulo econômico, mas também sob uma perspectiva social. Isto porque a extrema especialização territorial promovida mediante a adoção destes recursos pode ser perigosa, sobretudo quando se tem em mente que a produtividade espacial criada pode não ser duradoura. E assim, a medida em que os antigos atrativos desgastam-se, é preciso recriar outros para manter o enraizamento do capital no território. Mesmo porque este pode ainda deslocar-se para qualquer outro local que se mostre mais atrativo.

Toda esta realidade somente foi possível porque não há instituições capazes de coordenar o diálogo com a sociedade civil e os distintos Grupos de interesse privados. Como forma de tentar contornar esta problemática e tentar solucionar a “crise” por que passavam os municípios da Região Metropolitana de São Paulo em decorrência da “saída” de empresas deste local, criaram-se novas institucionalidades na região do ABC Paulista. As Câmaras do ABC emergiram como forte reação à política da guerra fiscal instalada no país.

“Nascidas ao longo dos anos 90 para dar conta de problemas estruturais da região, esses arranjos políticos vêm envolvendo (diferenciadamente) governos locais, associações, empresas, segmentos industriais, imprensa regional, sindicatos de trabalhadores e Grupos comunitários na busca da retomada do crescimento econômico, com qualidade de vida e geração de empregos. Dessas entidades, quem comanda as discussões, a elaboração de políticas e a implementação de decisões é a Câmara Regional. Sem dúvida é o mecanismo agregador de interesses e definidor de linhas estratégicas mais importante da região” (ARBIX, 2001, p. 283).

Celso Daniel, ex-prefeito de Santo André (2001, p. 464), enfatiza que o ponto de partida destas instituições consiste em considerar que há diferentes agentes atuando no território e que, estes, sem abrir mão de seus interesses, ou mesmo, partindo de seus interesses e de suas visões específicas sobre a realidade, sensibilizados por uma situação que poderia afetá-los negativamente, estariam dispostos, e seriam capazes de discutir, elaborar e colocar em prática, ações coletivas baseadas na cooperação mútua.

As Câmaras do ABC se apóiam na densidade institucional que caracteriza esta região, a qual se expressa na existência de sindicatos organizados, representativos, solidamente enraizados e portadores de uma importante experiência na arte da negociação. Além disso, nesta região concentram-se as lideranças empresariais, que também desenvolveram, ao longo do tempo, uma destacada capacidade de negociação, e governos municipais comprometidos com programas inovadores de gestão em diversas áreas.

As Câmaras do ABC

“abandonaram as antigas experiências dos organismos estatais como representantes de agentes (tal como fora exercida em âmbito dos órgãos de desenvolvimento regional, ou dos conselhos de política pública), [avançando] para a definição de um ente público de natureza tripartite que, com independência vis-à-vis a burocracia estatal (apenas um dos três agentes), propunha diretrizes setoriais num amplo espectro: política tecnológica e de investimentos; estratégias competitivas, políticas de financiamento; estratégias de preços e de distribuição em face de horizontes almejados para o perfil da demanda e, finalmente; políticas de emprego, salários e de negociação dos efeitos do intenso ajuste estrutural sobre a incorporação e uso do trabalho” (GUIMARÃES, COMIN & LEITE, 2001, p. 433).

Experiências como esta devem servir para reforçar a idéia de que a ação coletiva é, hoje, um aspecto imprescindível, sobretudo na tentativa de coibir ações governamentais que poderiam afetar negativamente o patrimônio público, tal como a política predatória da Guerra Fiscal.

2 TERRITÓRIOS E GRUPOS ECONÔMICOS

2.1 INTRODUÇÃO

As últimas décadas do século XX foram marcadas por expressivas transformações nas relações globais, cujo processo tem como alicerce principal as novas tecnologias de informação e comunicação, as quais modificaram profundamente as relações das sociedades com o espaço: criação de cadeias de valores baseadas em novas formas de cooperação e competição. O imenso avanço nas tecnologias de informação e comunicação (TIC's) é reconhecido como o motor propulsor principal das transformações nos padrões territoriais do desenvolvimento econômico.

Essas mutações podem ser constatadas quando se pensa nas novas escalas territoriais que se destacam na ordem global. Modifica-se sensivelmente a relação entre as dimensões local e global e o peso de cada uma destas no bojo da economia global. Desta situação, surgem novos vocábulos, tal como *glocal*, ou *glocalização*⁹ (BENKO & PECQUEUR, 2001) utilizado por muitos autores para designar a simbiose entre as dimensões global e local e deve ser compreendido sob dois aspectos: “pensar globalmente e atuar localmente” (para as empresas ou Grupos Econômicos); “pensar localmente e atuar globalmente” (para os atores do território). Tal neologismo exprime a sutil sinergia entre as instituições locais infranacionais e a competitividade estimada nos mercados internacionais. Ou, ainda, um duplo movimento: de um lado a globalização e, de outro, movimentos de devolução, descentralização ou localização. Tal é a definição de “*glocalização*” proposta por Erik Swyngedouw (MONTERO, 2001, p. 241).

Esta observação reforça a afirmação de diversos autores (CASTELLS, 2003; BENKO, 2001; BENKO & PECQUEUR, 2001), para quem o fenômeno de globalização não é sinônimo de homogeneização, ao contrário, caracteriza-se, entre outros aspectos, pelas diferenciações e especializações, destacando-se o local/regional (território) neste cenário.

⁹ “Na origem, este neologismo foi forjado pelos administradores japoneses para designar um modo de gestão ao mesmo tempo global e local da empresa-rede no quadro da economia mundializada. Em geografia, a noção de *glocalização* é uma maneira de destacar a persistência de uma inscrição espacial de fenômenos econômicos, a localização dos lugares de produção de uma multinacional nos territórios” (BENKO & PECQUEUR, 2001, p. 35).

Nesse sentido, os territórios tornam-se fontes de vantagens competitivas, uma vez que a densidade das relações (fluxo e intensidade das redes) entre os agentes locais exerce papel decisivo na competitividade das atividades econômicas, além de eles próprios tornarem-se recurso específico. O território adquire importância e se torna mais competitivo ao oferecer, além das próprias especificidades locais, suportes de infraestrutura, incentivos fiscais, etc. Tais fatores podem torná-los (os territórios) mais ou menos atrativos a investimentos externos, e acabam tornando-se fundamentais e diferenciais no momento de escolha de novos locais para investimentos.

Esta situação é perfeitamente observada quando se pensa na indústria automobilística e sua atual fase de expansão pelo mundo, em busca de novos territórios para implantar fábricas e ampliar a rede de mercados consumidores, entre outros aspectos.

É diante deste quadro de movimentações que este capítulo se desenvolve, buscando uma contextualização da atual fase de transformação por que passa a indústria (automobilística) de um modo geral, tanto em termos organizacionais (constituição dos Grupos Econômicos, das empresas redes), quanto em termos territoriais (o que requer uma verificação mais aprofundada quanto à própria noção de território e o papel que este passa a desempenhar no atual cenário global).

Ainda, neste capítulo, analisa-se o caso da indústria automobilística e suas transformações e atuações no cenário global e nacional, enfatizando o Grupo Econômico Renault, considerando-se que este é um dos mais importantes Grupos instalados no Aglomerado Metropolitano de Curitiba, território em destaque no presente trabalho.

2.2 O TERRITÓRIO

2.2.1 CONSTRUÇÃO SOCIAL E INSTÂNCIA DE REGULAÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA?

A análise dos territórios torna-se essencial quando se discutem as novas tecnologias de informação e comunicação e os processos recentes atuantes sobre a indústria automobilística mundial. Esta, durante a década de 1990, sobremaneira, passa por uma fase de reestruturação produtiva associada à reorganização locacional. Os avanços nas TIC's têm influenciado todos os processos produtivos, os padrões de organização do trabalho e da gestão empresarial, além de atuar sobre os processos sócio-econômicos.

Desta forma, parece lógico repensar o território como algo aquém de um simples “palco de ações”, não reduzido a uma escala de planejamento estatal das políticas públicas locais, nem tampouco à simplória condição de suporte geográfico das ações econômico-sociais.

Santos e Silveira (2001) ressaltam a importância dos territórios enquanto os usos que se fazem deles e as ações que neles se processam, reconhecendo as respectivas complementaridades. “Trata-se da divisão territorial do trabalho e em círculos de cooperação, o que, ao mesmo tempo, permite pensar o território como ator, isto é, o território no seu papel ativo” (*Op. Cit*, 2001, p.11). O território “usado” na descrição destes autores recebe a denominação de espaço geográfico e é descrito como o território onde se operam ações e outras são geradas.

A análise dos territórios torna-se tão importante e meritória quanto à das redes, isto porque coloca em evidência a questão dos níveis intermediários que operam na dinâmica da acumulação e da regulação, os quais compõem os mecanismos globais de um sistema econômico amplo e complexo, além de integrarem as estratégias dos indivíduos e grupos sociais. Isto permite afirmar que o território pode ser compreendido como o meio onde interagem atividades econômicas e onde atuam formas de governança diversas.

Como fora dito há pouco, contudo, o território deixa de ser o simples espaço de planejamento das políticas públicas locais para se tornar também um agente produtor de externalidades, de proximidades e relações organizacionais particulares, de normas e regras próprias. Passa a ser encarado em função dos recursos (ou ativos de que dispõem) e de sua capacidade geradora de inovações. Ressalta-se, neste ponto, sua característica enquanto recurso específico e ator, inclusive, do desenvolvimento.

Não se trata de um espaço dotado de recursos simplesmente, mas de uma forma de estabelecimento de um Grupo social e de atuação de formas de governança em cujo meio a organização das atividades cria e mantém condições de uma comunidade local de aprendizagem coletiva. Neste aspecto, pode-se definir os territórios como espaços socialmente construídos pelos atores locais (sejam empresas, instituições públicas/privadas, sociedade em geral). E, assim sendo, constata-se que se encontram em permanente transformação, pois está se falando do meio no qual interagem forças diversas (poder público, atuações privadas, sociedade, Grupos organizados, etc.) e no qual se observam múltiplos usos (econômico, social, político, cultural).

Deve-se enfatizar, ainda, que não se refere a um lugar onde apenas são projetados modos de regulação sobre o espaço, mas de uma construção social que “gera um sistema de representações comuns aos seus membros, que cria suas próprias regras e que faz emergir as formas de regulação parcial relativamente autônomas, através dos dispositivos territoriais de regulação” (PIRES & VERDI, 2001).

Pelo fato, então de representar não só uma escala geográfica de coordenação entre atores locais, mas também uma dimensão (entidade sócio-econômica) em que atuam indivíduos, comunidades e sistemas produtivos locais/nacionais, o território pode ser formado por uma rede de lugares (SANTOS, 1994; VELTZ, 1996) ou por uma rede de empresas (CASTELLS, 2003), o que denota seu caráter variável em termos de delimitação geográfica ou política.

Esta característica confere aos territórios grande fluidez material mediante as opções de infra-estrutura que oferece, mas somente os torna realmente fluidos, em todos os sentidos, a partir da consumação das redes (empresas e lugares) (SANTOS & SILVEIRA, 2001).

Além destes aspectos referentes à noção de território que nos permite construir a definição adotada nesse trabalho¹⁰, é importante discorrer sobre seus dispositivos institucionais locais, ou seja, o próprio desenvolvimento territorial. Até porque preocupados na análise do trabalho, o perfil das transformações produtivas vislumbrado no território do AMC¹¹ (Aglomerado Metropolitano de Curitiba) por consequência da instalação de grandes Grupos, teoricamente promotores de desenvolvimento.

¹⁰ Território: “Construção social capaz de conduzir seu próprio futuro, além de atuar nas dinâmicas que estabelece com as atividades econômicas por meio de correlação de forças e de sinergia de formas de governança. É importante destacar o caráter adimensional, em termos de delimitação geográfica ou política desta construção”.

¹¹ O termo “aglomerado metropolitano”, com base no trabalho intitulado Caracterização e Tendências da Rede Urbana Brasileira (IPEA/IBGE/UNICAMP, 2000, p.68), pode ser definido 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. Apresentam população urbana e densidade demográfica elevadas, forte articulação econômica, intensos fluxos de relações intermunicipais com comutação diária, complementaridade funcional e população ocupada em atividades urbanas (setores secundário e terciário)*”.

Considerando-se o desenvolvimento territorial, é válido lembrar que cada território possui potencialidades próprias de desenvolvimento, como resultado das ações dos atores econômicos, políticos e sociais locais. Logo, está se falando de território não apenas histórico, social ou cultural, mas, enfaticamente, econômico, marcado pela oferta de condições favoráveis à promoção de inovações e de produção com valor adicionado significativo. É neste sentido propriamente, que os territórios condicionam a localização de certos atores (por exemplo, os Grupos Econômicos automotivos), uma vez que as ações que sobre eles incidem dependem da própria constituição destes territórios (organização, regras, recursos, estrutura, etc.).

Nesse sentido, é perfeitamente natural a afirmação de que a construção dos territórios não mais se limita aos processos econômicos e políticos, exclusivamente. Uma vez que condicionam sua “atratividade” mediante as próprias ações internas, emergem novos critérios adotados nessas ações, não menos importantes, que são os “subjetivos” e “objetivos”, como nos lembra Bourdieu (1989).

É neste íterim que (re)aparecem conceitos como solidariedade, cooperação, reciprocidade, proximidade¹², entre outros. Fatores de ordem histórico-cultural foram resgatados a partir da utilização do conceito de “capital social”¹³ – normas e redes de compromissos cívicos, designando em que medida as crenças dos indivíduos atuam como elemento tangível na constituição da cultura política e econômica local (CORREA, 2003). Uma observação longitudinal sugere que o capital social explica o desenvolvimento político e econômico, não o inverso. É curioso lembrar que o capital social caracterizou-se como um marco decisivo na evolução econômica (ou “milagre econômico”) de vários países asiáticos, além de ser a peça chave nos distritos industriais do norte italiano e no Vale do Silício, nos Estados Unidos (Silicon Valley).

¹² A noção de proximidade tem sido amplamente discutida atualmente, sobretudo referindo-se à necessidade da proximidade organizacional para os grandes Grupos Econômicos. A idéia de que as distâncias rompem-se com as novas TIC's adquire nova conotação quando se trata dos grupos econômicos, os quais priorizam a proximidade organizacional, tanto em relação a suas fornecedoras quanto em relação a vias de acesso e mercados consumidores.

¹³ Segundo PUTNAM (1995, *apud* Müller, 2001) “o capital social tem um enorme poder em virtude de as redes cívicas e as normas facilitarem a superação dos dilemas das ações coletivas de diversas maneiras. Redes de engajamento cívico incrementam a interação e reduzem as atrações de condutas oportunistas (na linguagem da teoria dos jogos); robustecem as normas de reciprocidade generalizada e de confiança social, lubrificando as transações políticas e econômicas; ampliam os fluxos de informação e ajudam na transmissão de reputações, rebaixando os custos de transação; e promovem a modelagem do futuro político e da colaboração econômica”.

Como a identidade coletiva é territorializada, as diversidades territoriais são responsáveis pela formação ou adaptação de conhecimentos, compondo um conjunto de “aprendizados”, delimitados a partir da própria experiência prática, que se denomina “aprendizado coletivo”.

“...el aprendizaje colectivo puede ser entendido como la emergencia de un conocimiento básico común y de procedimientos a lo ancho de un conjunto de firmas geográficamente próximas, lo que facilita la cooperación y la solución de problemas comunes” (BOISIER, 2001, p.12).

Como outras formas de associatividade, o aprendizado coletivo requer elevada dosagem de capital social, isto é, uma ampla rede de cooperação baseada na confiança e orientada para a execução de fins legítimos. Todavia, é válido frisar que, nem sempre os territórios nos quais o aprendizado coletivo se faz necessário contam com adequado estoque deste capital social.

De qualquer forma o processo de aprendizado é central quando se trata do desenvolvimento econômico. E tal idéia, segundo Pérez-Alemán (2001, p. 182/183), refere-se à aquisição de conhecimentos e qualificação que aperfeiçoam o desempenho dos processos de produção e a qualificação dos produtos que se tornarão competitivos nos mercados locais e internacionais.

O aprendizado envolve, portanto, o desenvolvimento de instituições, organizações e capacidades. O aprendizado é, por conseguinte, “um processo interativo e implantado socialmente. Depende de um contexto institucional que construa reciprocidade e colaboração, e não é compatível com um regime de mercados não regulamentados e de competição sem obstáculos” (*Op. Cit.*, 2001, p. 184).

Visto sob tal perspectiva, o território local pode compreender um espaço institucional, social e cognitivo (de conhecimentos): um bairro, um município, arranjos produtivos, distritos industriais, *clusters*, redes viárias de integração, regiões geográficas fisicamente delimitadas tais como uma bacia hidrográfica ou um conjunto de bacias, etc. O Sebrae (2003) delimita alguns aspectos que devem ser obedecidos para a constituição de um território local: 1) apresentar sinais (quaisquer) de identidade coletiva, 2) manter ou apresentar capacidade para convergência de desenvolvimento; 3) promover integração econômica e social ou poder gerá-la em nível local.

Conseqüentemente, a identidade coletiva em torno de qualquer projeto de desenvolvimento perpassa pelos quesitos da proximidade organizacional (com o território local) e do conhecimento (cognitiva) de suas relações e redes, muito mais do que da simples constatação de uma delimitação geográfica ou político-administrativa pré-determinada.

Sem dúvida, estas análises tornaram-se necessárias diante do complexo quadro que se desenha frente à realidade global. A Geografia, a Sociologia, mesmo a Economia, viram-se na incumbência de reorganizar seus conceitos, trazendo à tona os fatores locais para a compreensão da dinâmica econômica. A análise em torno do território incentiva ver no local um nível privilegiado de inovação e de emergência das transformações do regime de acumulação. E é, justamente, no bojo desta realidade que a competitividade se mostra mais atuante do que nunca. Não somente entre empresas, Grupos ou produtos, mas especialmente entre os territórios.

A constatação da concorrência entre territórios é evidente em diversas regiões e tem contribuído para o desenvolvimento de novas teorias de crescimento e evolução econômica. A noção de que o desenvolvimento é localizado e depende diretamente de fatores próprios a cada região está na origem de inúmeros trabalhos empíricos recentes que trazem novas inspirações sobre os mecanismos de indução do desenvolvimento local. Logo, os territórios tornam-se fontes específicas de vantagens concorrenciais.

Eles passam a competir em dois aspectos: pelo controle de custos e pela otimização dos fatores inerentes à produção (mão-de-obra, energia, infra-estrutura, juros, sistemas fiscais, etc.); e quanto às especificidades territoriais (instituições de ensino e pesquisa, por exemplo). Sendo que estas últimas são mais relevantes porque são particulares de cada território, não sendo facilmente implantadas pela vontade política ou administrativa, é preciso todo um contexto histórico-cultural para efetivá-las.

A oferta de especificidades territoriais depende da capacidade que os territórios dispõem em combinarem as competências internas e/ou externas segundo uma forma de coordenação direcionada para a realização de externalidades. Alguns territórios destacam-se por apresentarem as melhores condições de adaptação às flutuações inconstantes dos mercados mundiais, além de se inscreverem, certamente, como variáveis determinantes nas estratégias de organização das firmas.

Sob esta perspectiva, a criação de novas identidades e “vocações” locais, bem como a instauração de medidas administrativas coerentes e sérias entram neste cenário. E a democracia e a cidadania tornam-se conceitos com novo sentido para o Grupo social do território local. Esta visão de uma nova forma de se encarar a política constrói-se em consonância com o contexto global, em que o capital social é a base para um desenvolvimento sustentável.

Como dito na introdução deste capítulo e, agora, perfeitamente inteligível, novos vocábulos aparecem na tentativa de retratar estes processos, de certo modo contrastantes (global X local). Entre eles, o neologismo *Glocal* (ou *glocalização*) parece bastante sugestivo ao articular numa só palavra estas relações que se operam em nível local e global, simultaneamente, enfatizando a questão espacial dos fenômenos.

Contrariamente à previsão de muitos estudiosos, o território local, com suas especificidades, não deixou de acompanhar a evolução global e nem os fluxos da economia mundializada, ao contrário, inseriu-se neste contexto, adquirindo nova conceituação e assumindo importante papel frente a todos estes processos. E é diante desta realidade que a conceituação do território, caminhando para além de um espaço físico delimitado e estático, torna-se fundamental, sobretudo para a análise e compreensão das novas relações que se estabelecem com os Grupos econômicos, entre outros atores.

2.2.2 O TERRITÓRIO COMO MEIO INOVADOR

A emergência ou declínio de produtos e processos que contracenam nos territórios depende, em grande medida, da capacidade que cada território apresenta em inovação. Num contexto global de constantes mudanças e avanço rápido no campo das tecnologias de informação e comunicação, adquirem relevância as linhas de reflexão que consideram o território como um meio propício à inovação ou ele mesmo um meio inovador (AYDALOT, 1986, GREMI – Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs).

A inovação deve caminhar junto com o conhecimento (aprendizagem), sendo ambos etapas centrais à constituição de um meio inovador, envolvendo a combinação de conhecimentos: tecnológicos, de mercado e organizacionais. Quanto a este último aspecto, Lawson & Lorens (1999, *apud* BOISIER, 2001) apontam três quesitos fundamentais à aprendizagem organizacional: i) a aprendizagem depende do compartilhamento de conhecimentos; ii) um novo conhecimento surge a partir da combinação de diversos conhecimentos pré-existentes; iii) há inércia organizacional.

Percebe-se que o processo de aprendizagem relaciona-se diretamente à reorganização das parcerias (alianças, cooperações). Ele não se torna real somente mediante a otimização dos recursos inovadores, mas a partir da criação cognitiva dos atores por meio da diversificação de tipos (processos) de aprendizagem – aprendizado interativo, institucional, organizacional. Matteaccioli (2004) salienta que o aprendizado deve ocorrer em todas as ocasiões organizacionais: *by doing, by using, by searching*.

A possibilidade da existência de territórios “inovadores” foi desenvolvida a partir do questionamento das condições externas necessárias ao nascimento de uma empresa em determinado local, e quais seriam as condições essenciais para a adoção da inovação. Aydalot (1986) enfatiza que a empresa não pré-existe aos meios locais, ao contrário, é segregada por eles.

O conceito de Meio Inovador foi desenvolvido pelo GREMI – *Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*, por autores como Aydalot, Camagni, Maillat, Perrin, entre outros. No cenário europeu é notória a presença de “meios inovadores”, por exemplo, a região da Terceira Itália. Portanto, o GREMI buscava compreender esta realidade, sua permanência e desenvolvimento, além de desvendar as possibilidades de reprodução, considerando-se as peculiaridades de cada região, em outras localidades, mesmo fora da Europa. Isto poderia ser possível porque consideravam o meio inovador como uma extensão da organização territorial inovadora e não da empresa. O território enquadra-se como o real propulsor deste “meio inovador”, mas este somente se efetiva mediante a consolidação e emergência de novas formas organizacionais no local. O ciclo de “desenvolvimento” e “inovação” estaria completo.

Aydalot (1986) afirma que o meio inovador não é o espaço onde se localizam empresas inovadoras, mas uma formação sócio-econômica territorializada no seio daquele espaço emergente de novas formas de organização territorial à base de colaboradores, que através de meios enriquecedores de aprendizagens propiciam a criação tecnológica e a criação de empresas inovadoras. “Une des caractéristiques des milieux innovateurs, c’est leur puissance créatrice” (MATTEACCIOLI, 2004, p.250), De forma bastante peculiar, este autor conclui “A empresa inovadora não cai do céu, é o meio que a faz nascer” (AYDALOT, 1986).

E para se gerar uma capacidade de inovação, primeiramente é necessário um comportamento autônomo do território, o que subentende controle de sua articulação global. Num segundo momento, a condição estrutural do território deve permiti-lo adaptar-se, viabilizando a criação da “força inovadora”. Perrin (1997, *apud* MATTEACCIOLI, 2004, p.251) conceitua o meio inovador como uma formação sócio-econômica territorializada capaz de dominar ele mesmo sua evolução e de gerar sua própria estrutura.

“...le ‘milieu innovateur’ apparaît comme ‘une formation socio-économique territorialisée’ que se construit et émerge au fur et à mesure que des interactions et des interdépendances étroites se créent entre entreprises, innovantes et l’environnement d’apprentissage. En même temps qu’il innove, il se crée lui-même. Le développement, ici, a le sens de ‘maîtrise’ par le milieu local ‘de sa propre évolution’, de son ‘autogénèse’”.

Em outras palavras, o meio inovador favorece o desenvolvimento de uma aprendizagem coletiva dos processos de negociação (estabelecimento de uma convenção) entre os atores sócio-econômicos locais.

Maillat (1996) caracteriza o meio inovador como um conjunto territorializado no qual as redes inovadoras se desenvolvem a partir do processo de aprendizagem que seus atores executam mediante as transações multilaterais geradoras de externalidades específicas à inovação e a partir da convergência das aprendizagens para formas cada vez mais competitivas de criação tecnológica.

E num cenário de globalização, a abertura externa é um imperativo para que o meio inovador renove (importe) conhecimentos, por meio da consolidação de suas redes. Assim sendo, o meio inovador é aquele capaz de desenvolver vantagens comparativas, ou seja, recursos materiais e imateriais, tais como *know-how*, capital relacional, confiança, cooperação, estratégias eficazes frente às transformações velozes na economia global (MAILLAT, 1996).

Segundo Vásquez-Barquero (1999, p.111, *apud* BOISIER, 2001, p.16), o meio inovador caracteriza-se por três aspectos essenciais, que, por sinal, confundem-se, em alguns pontos, com a própria noção de território, tão debatida no tópico anterior:

“a) en primer lugar, hace referencia a un territorio sin fronteras precisas pero que forma una unidad que es el lugar en que los actores se organizan, utilizan los recursos materiales e inmateriales y producen e intercambian bienes, servicios y comunicaciones; b) los actores locales forman, además, una red a través de relaciones y contactos, con lo que se establecen los vínculos de cooperación e interdependencia; c) un entorno local contiene, por último, procesos de aprendizaje colectivo, que le permiten responder a los cambios del entorno a través de la movilidad del trabajo en el mercado local, los intercambios de tecnología de producto, proceso, organización y comercialización, la provisión de servicios especializados, los flujos de información de todo tipo o las estrategias de los actores”

A noção de meio inovador apresenta outras denominações por outros autores. BOISIER (2001) enumera outras conceituações que designam territórios “inovadores” ou que se destacam por algum aspecto diferencial: a) *Learning Region* – nomenclatura mais utilizada pela literatura inglesa (Michael Storper, Allen Scott, Kevin Morgan, James Simmies, entre outros).

Refere-se a regiões com vantagens econômicas sustentadas pela criação de conhecimento que embasa a estrutura das redes produtivas, a tecnologia local, entre outros aspectos. Estes territórios fazem uso das destrezas locais e buscam construir uma cultura regional de negócios. Nesse conceito, apresentam pouca importância as infra-estruturas físicas, sobressaindo-se o aporte humano e as redes constituídas.

b) *Regiões Inteligentes* – apesar de pouco precisa e bastante parecida conceitualmente à anterior, esta denominação adquire popularidade entre os autores. Trata-se do território que concentra certo tipo de locais inovadores, criativos e que “aprendem”. Engloba, em sua definição, os fatores que determinam a dinâmica econômica local e, em particular, a natureza dos processos inovadores e os fatores que os estimulam. Esta denominação atrela-se diretamente à própria conceituação de inteligência humana: capacidade de aprender por meio da interação com o entorno.

A despeito de quaisquer outros termos e denominações, o “Meio Inovador” parece apreender melhor, de forma clara e objetiva, a noção de territórios que se destacam por apresentarem características inovadoras e que, portanto, tornam-se locais preferenciais para o desenvolvimento de atividades específicas. Nessa mesma linha de pesquisa, alguns estudos direcionam suas abordagens para a teoria da organização industrial, enquanto outros pendem para a análise de distritos industriais (MAILLAT e PERRIN). Outros autores caminharam no sentido de uma reflexão que considera o território como espaço que oferta recursos gerais e específicos, sendo que justamente estes últimos representariam a inovação (BENKO E PECQUEUR).

O desenvolvimento deste alicerce teórico em torno do meio inovador parece-nos importante para se pensar a região apresentada nesse trabalho, o Aglomerado Metropolitano de Curitiba. Isto porque, este território emerge como nova possibilidade locacional industrial, reproduzindo, em certa medida, algumas características apontadas para o Meio Inovador. Especialmente porque este novo território que se constrói, o AMC, apresenta aportes inovadores que o tornam atrativo aos investimentos que por ora se concretizam.

2.2.3 ATIVOS E RECURSOS DOS TERRITÓRIOS

A perspectiva local nas análises econômicas torna-se, hoje, essencial quando se pensa em desenvolvimento territorial. Este ângulo de observação permite a criação ou remodelação de políticas econômicas, sociais, culturais que seguem para além dos horizontes tradicionais de planejamento territorial.

O território voltado para o desenvolvimento é muito mais que um emaranhado de redes, constitui-se num espaço abstrato de relações entre diferentes atores com um suporte geográfico, o qual viabiliza a estruturação de uma gama de recursos particulares (sociais, econômicos e, mesmo, virtuais).

Neste contexto, destacam-se aqueles territórios que apresentam quesitos inovadores (meio inovador ou qualquer outra denominação neste sentido), que representam melhor aporte geográfico em função dos recursos de que dispõem, e do próprio tipo de recurso que representa. Neste quadro, as competições são inevitáveis e tal situação de competitividade pode ser apreendida sob dois pontos de vista: primeiro, domínio dos recursos que viabilizam otimização da produção (infra-estrutura, energia, mão-de-obra, recursos fiscais); segundo, domínio de recursos específicos, particulares, os quais desempenham importante papel em outros campos econômicos.

É neste último caso que se mantêm as diferenciações duradouras dos territórios, isto porque se refere a recursos não transferíveis facilmente para outras localidades, por desenvolverem-se a partir de todo um arcabouço histórico e cultural únicos. “A diferença territorial é uma vantagem comparativa e os territórios com suas especificidades não são apagados sob os fluxos econômicos da mundialização” (BENKO & PECQUEUR, 2001, p.37-38). Os territórios tornam-se as fontes de vantagens concorrenciais.

A análise das especificidades territoriais, tendo-se em vista os fatores de concorrência espacial, segundo Benko e Pecqueur (2001) fazem distinção entre ativos e recursos, segundo sua natureza genérica ou específica.

Os Ativos podem ser entendidos como os fatores atuantes, em atividade, enquanto os Recursos indicam os fatores a revelar, organizar ou explorar, na iminência de se efetivarem. Estes últimos caracterizam-se pela potencialidade, uma reserva disponível e possível de ser efetivada a qualquer momento (“um potencial latente”).

A diferenciação quanto à natureza: Genéricos ou Específicos, denotam o “valor” de suas ofertas. Ativos ou Recursos Genéricos são totalmente transferíveis para outros territórios; o preço é o critério de apreciação do valor de troca, determinado, conseqüentemente, pela lei de oferta e demanda de caráter quantitativo (Ex. matérias-primas, equipamentos, força de trabalho).

“Os recursos como os ativos genéricos estão totalmente no mercado. Ou seja, para adquiri-los, existe um preço no mercado, eles são totalmente transformáveis, imediatamente disponíveis. Para estes ativos, não existe empecilho geográfico (com exceção da matéria-prima, mas esta é substituível). Acrescentamos enfim que a aquisição não necessita da existência e da ativação de formas de coordenação fora do mercado como, por exemplo, as redes” (BENKO & PECQUEUR, 2001, p.45).

Ativos Específicos tem seu valor determinado em função de seu uso. Ao passo que um ativo genérico pode facilmente ser transferido, um ativo específico implica um custo que não pode ser coberto pela transferência (custos de transação). São exemplos as matérias-primas quase insubstituíveis (raras ou muito caras), a mão-de-obra altamente qualificada, o conhecimento, o capital investido, a informação já programada.

Recursos Específicos são mais complexos, pois apenas existem em estado virtual e, logicamente, jamais podem ser transferidos. Estes recursos nascem efetivamente de processos cognitivos (de aprendizagem coletiva dos atores locais).

“O recurso específico de um território, tomado globalmente, aparece então como o resultado de processo longo de aprendizados coletivos que termina num estabelecimento de regras tácitas. Tais regras têm a função de triar, de selecionar e de hierarquizar a informação oferecendo, assim, a cada ator do território um espaço de inteligibilidade” (BENKO & PECQUEUR, 2001, p.47).

Ativos e recursos genéricos não conferem margem a um território para que este se diferencie por um longo período, uma vez que representam ofertas que, por mais que demorem, serão adotadas por outros territórios que pretendem se desenvolver ou mesmo podem ser transferidos para outros locais. Por outro lado, os recursos e ativos específicos envolvem conhecimento, que é particular a cada indivíduo ou Grupo, e, portanto, não apresenta caráter de transferência. Logo, asseguram que um território se destaque enquanto um meio diferenciado. Como afirma Pires & Verdi (2001), o único limite aos recursos específicos é a criatividade humana.

Estes mesmos autores (*Op. Cit*, 2001), com base em COLLETIS & PECQUEUR (1993) e BENKO & PECQUEUR (2001) elaboraram um quadro bastante claro que evidencia a tipologia dos fatores concorrenciais espaciais (Quadro 01):

QUADRO 01: **TIPOLOGIA DOS FATORES DE CONCORRÊNCIA ESPACIAL**

TIPOS DE QUALIFICAÇÕES	GENÉRICO	ESPECÍFICO
RECURSOS	<p>1</p> <p>Fatores de localização potenciais <i>não utilizados</i>, suscetíveis de serem ativados segundo um cálculo de rentabilidade a ser introduzido no mercado.</p> <p>Ex: as matérias primas, os equipamentos, as informações, a formação de base não utilizada, fora do mercado.</p>	<p>3</p> <p>Fatores de localização virtuais e incomensuráveis, totalmente intransferíveis, nos quais o valor que os criou depende da organização e das estratégias para resolver problemas inéditos, ancorados no território.</p> <p>Ex: “atmosfera industrial”, acumulação de memória de aprendizagem coletiva cognitiva.</p>
ATIVOS	<p>2</p> <p>Fatores de localização existentes <i>em atividade</i>, totalmente transferíveis, discriminados pelos preços e custos de transporte no mercado.</p> <p>Coordenação no mercado, implicando a alocação ótima dos recursos (cálculo, otimização).</p> <p>Ex: as matérias primas, os equipamentos, a força de trabalho simples, informações de base, em atividade no mercado.</p>	<p>4</p> <p>Fatores existentes comparáveis, parcialmente transferíveis, onde o valor está ligado a um uso particular, discriminado pelos custos irreparáveis de transferência e de transação.</p> <p>Coordenação de externalidade em situação quase-mercado (custo de irreversibilidade ou de retribuição).</p> <p>Ex: as matérias primas quase insubstituíveis, a força de trabalho qualificada, conhecimento, capital investido em equipamentos específicos, informação programada.</p>

A análise destas informações fornece, de modo implícito, a forte noção da competitividade, mesmo porque os territórios que melhor se destacam neste quadro (sobretudo, quanto à presença de ativos específicos) oferecem as melhores chances na concorrência entre os lugares. De fato, a competitividade coloca-se como uma questão crucial tanto para territórios quanto para as firmas.

Contudo, este processo somente se sustenta por longo período quando se baseia na criação de vantagens competitivas e dinâmicas que devem ser convenientemente geridas pelos territórios por meios da criação de políticas de desenvolvimento territorial sérias e pelas empresas, por meio de um conjunto organizacional de gerência (logística¹⁴).

A competitividade, da mesma forma que a inovação, está estreitamente ligada ao conhecimento, assim como competitividade e inovação também se correlacionam. Para que tal competitividade possa tornar-se eficiente requer atores locais estruturados em uma complexa rede. E neste quadro se desenha outro importante quesito, já citado anteriormente, a proximidade geográfica.

E, em se tratando do Setor Automotivo, a proximidade geográfica parece representar importante aspecto para o sucesso das atividades, como afirma Verdi (2002, p. 172):

“... apesar das novas possibilidades proporcionadas pelas modernas tecnologias de Informação e Comunicação, a necessidade de proximidade geográfica ainda detém importância para certas atividades do Setor Automotivo. Mais do que isso, pode-se afirmar que o recurso a esse tipo de proximidade foi intensificado no Setor Automotivo, em função da crescente diferenciação dos produtos e da redução dos prazos de entrega, decorrentes da necessidade em superar a concorrência e as incertezas dos mercados. Portanto, mais uma vez, a necessidade de proximidade organizacional entre diversos agentes da produção automotiva dada pela externalização de grande parte da produção dos construtores automotivos, associada à diferenciação dos produtos e redução dos prazos, impõe a necessidade de proximidade geográfica”.

Efetivamente, a proximidade geográfica insere-se neste contexto como um fator de competitividade territorial. A proximidade é um fator intrínseco ao território e requer a coordenação dos agentes (atores) que indicarão se suas atividades, quaisquer, são “afetadas” ou não pela proximidade. Nesse caso, a proximidade torna-se uma dimensão possível de ser gerida entre os atores econômicos, as instituições e os próprios territórios.

¹⁴ A logística pode ser compreendida como um processo estratégico para aquisição, movimentação, armazenamento, de materiais, produtos e peças, além do controle dos fluxos das informações correlatas.

A proximidade espacial pode ser considerada uma resposta aos custos de inovação e aos desafios da volatilidade dos mercados. Ocorre sob a conformação de conglomerados industriais ou por meio de conexões horizontais entre empresas – concentração geográfica e setorial de empresas. (DONER & HERSHBERG, 2001). Estes autores afirmam que,

“A proximidade geográfica pode: 1) facilitar a divisão de trabalho na qual insumos especializados (serviços, matérias-primas, componentes, maquinaria) estão disponíveis em curto prazo e com grande agilidade; 2) estimular conexões fortes entre os produtores e agentes que atuam no fluxo produtivo posterior e que detenham informações críticas sobre mercados e distribuição; e 3) estimular economias externas, como a troca de recursos técnicos informacionais específicos a certos setores produtivos” (Op. Cit, 2001, p. 210).

Benko & Pecqueur (2001, p.39) definem a proximidade sob três dimensões: a proximidade geográfica (além do espaço geo-econômico engloba a proximidade funcional); a proximidade organizacional (a expressão da separação econômica entre os atores do território, a sociedade, as organizações, que pode ser apreendida sob a óptica tecnológica, industrial ou financeira); e a proximidade territorial, que integra as outras anteriores. Nesse sentido, o território *“é uma união de práticas e de representações dos agentes econômicos, mas ele deve ser também o resultado de uma busca analítica e não seu pressuposto. A proximidade é um dos meios de teorizar o território” (Op. Cit., 2001, p.40)*

Contudo, a proximidade geográfica não é garantia de boa adaptação aos recursos mutantes. Instituições eficazes de governança¹⁵, pressupostos essenciais para a definição de territórios, são absolutamente relevantes para que os atores econômicos possam usufruir plena vantagem dos benefícios ligados à formação de agrupamentos.

Neste processo de crescente integração entre os territórios, especialmente no campo econômico, o desenvolvimento de redes que viabilizem a fluidez das trocas, considerando-se que nem sempre se pode contar com o fator proximidade (até mesmo porque, as relações são globais), requer infra-estruturas específicas e de grande envergadura em território nacional (vias de comunicação terrestre, rede energética e de comunicações).

¹⁵ O conceito de governança “está endereçado a capturar situações em que está em jogo a *coordenação* entre atores interdependentes, de forma a lidar com as questões da ação coletiva e da cooperação. Ou seja, o conceito contém, por assim dizer, um pressuposto substantivo, qual seja, o de que a coordenação de um complexo de atividades, públicas e/ou privadas, se constitui no modo mais fácil de assegurar a execução com *eficiência*” (grifo dos autores) (GUIMARÃES & MARTIN, 2001, p.13).

A conformação de redes é um fator importante, sem dúvida, para a integração de territórios e setores. Contudo, o funcionamento em redes não tornou o Grupo mais independente dos recursos territorializados, como se poderia supor, nem o liberou da necessidade da proximidade geográfica em relação a outros agentes do processo produtivo. “As grandes concentrações, bem como os distritos industriais Marshallianos, os sistemas produtivos territorializados ainda são atraentes aos Grupos, na medida em que são capazes de proporcionar recursos específicos, como a ‘atmosfera industrial’, sinergias e externalidades produtivas” (VERDI, 2002, p. 176).

Sem dúvida, os territórios melhor dotados destes ativos e recursos, e que melhor se desenvolvam em termos econômicos, políticos, sociais, apresentam-se como preferenciais e passam a alocar em seus espaços importantes Grupos Econômicos, os quais, poderão contribuir, sensivelmente para o maior desenvolvimento territorial local.

Ao partir da perspectiva do desenvolvimento local, o conceito de território e a análise de seus “ativos” e “recursos” auxiliam na melhor compreensão da heterogeneidade e da complexidade do mundo real, suas características culturais e ambientais específicas, os atores sociais e suas inúmeras mobilizações em torno das estratégias e projetos necessários para a promoção do desenvolvimento produtivo e social.

2.3 GRUPOS ECONÔMICOS E INSERÇÃO TERRITORIAL LOCAL

2.3.1 OS GRUPOS ECONÔMICOS

A discussão sobre Grupos Econômicos relaciona-se intimamente à realidade globalizada da economia e da produção. Tal situação decorre do fato de que a maior parte dos Grupos Econômicos controla ativos¹⁶ além de seu espaço nacional e opera à escala mundial.

“Além disso, os Grupos Econômicos possuem duas características que são inerentes à transnacionalização, a saber, o controle do volume considerável de ativos e um certo dinamismo tecnológico. Isso não significa que todo Grupo seja um ‘Grupo transnacional’, embora toda empresa transnacional pertença, por definição, a um Grupo Econômico” (GONÇALVES, 1991, p.511).

¹⁶ Ativos podem ser entendidos como o conjunto de bens e direitos de uma empresa. “É a parte positiva do patrimônio, representada pela posse de bens e direitos por parte da empresa” (CALDERELLI, 1998, p.57).

Na literatura anglo-americana, os trabalhos sobre Grupo Econômico concentram-se no enfoque dos “custos de transação” sob a perspectiva da Teoria da Firma (Teoria Microeconômica Tradicional). A literatura francesa destaca-se pelas análises estrutural e estratégica, segundo a qual o Grupo Econômico representa a ruptura institucional e organizacional da empresa.

A Teoria da Firma e mesmo a Economia Industrial têm negligenciado o Grupo Econômico enquanto objeto de estudo e categoria analítica. Os elementos centrais nas análises econômicas resumem-se à firma e ao mercado. Entretanto, há numerosos trabalhos de historiadores econômicos tratando da questão da evolução de Grupos específicos, além de outros de caráter mais descritivo, especialmente centrados nos grandes Grupos Econômicos japoneses (*zaibatsu*).

No Brasil, Queiroz (1962/1965) e Martins (1965) são os pioneiros na abordagem dos Grupos Econômicos. Mas, recentemente, tem-se procurado analisar, de forma mais contundente, tanto questões relativas ao desempenho dos Grupos, quanto os aspectos associados à suas estruturas estratégicas (tecnológica, setorial, locacional).

“O Grupo Econômico é definido como o conjunto de empresas que, ainda quando juridicamente independentes entre si, estão interligadas, seja por relações contratuais, seja pelo capital, e cuja propriedade (de ativos específicos e, principalmente, do capital) pertence a indivíduos ou instituições, que exercem o controle efetivo sobre este conjunto de empresas” (GONÇALVES, 1991, p.494).

Num contexto atual de movimentos de fusão, aquisição, conglomerações, participação em *joint-ventures*, alianças e associações, entre grandes empresas e Grupos Econômicos que operam globalmente, torna-se evidente a importância destes tanto em termos econômicos (efeitos sobre a organização industrial, desenvolvimento econômico, divisão internacional do trabalho), quanto em termos políticos (poder político e de mercado, hegemonia).

Cabe considerar que o Grupo Econômico é, todavia, algo mais que um aglomerado de empresas, representa, de fato, a própria ruptura institucional das empresas, na medida em que a lógica “empresa-empresário-proprietário-concorrência” é substituída pela lógica “Grupo-administrador-controle-competitividade” (*Op. Cit*, 1991, p.495).

Conforme destaca Montmarillon (1986), a empresa “explodiu” e os grandes Grupos “prosperaram”, ou em outras palavras, a grande empresa capitalista implodiu e no seu lugar emergiu o Grupo Econômico. Nesse sentido, é preciso distinguir o Grupo Econômico da firma (empresa).

Àquele, associa-se um conjunto de firmas submetidas ao mesmo poder “controlador”, ao passo que esta (a firma) é constituída por um conjunto de divisões operacionais e de gestão das atividades (firma multidivisional). Pode-se afirmar, contudo, que a diferença central entre ambos reside no campo jurídico, uma vez que o Grupo é composto por firmas independentes juridicamente, enquanto a firma em si representa um conjunto de divisões operacionais.

É importante lembrar que o Grupo Econômico surge mediante o estrondoso crescimento patrimonial-financeiro da grande empresa capitalista, e, naturalmente, neste processo expansionista (quantitativo) há mudanças de ordem qualitativa (ruptura organizacional e institucional da empresa).

Considerando-se a realidade econômica globalizada não se pode pensar em “blocos individuais” que mantêm seu processo de crescimento e expansão com base numa única unidade empresarial, ainda que esta esteja organizada sob um alicerce multidivisional. Assim, processos recentes de fusão, conglomerações, entre outros, tornam-se essenciais à expansão e diversificação, além de contribuírem para a especialização. Já afirmava Costa (2001, p. 117) que a concentração industrial, ou a conformação de conglomerados, “é um método não exclusivo de incrementar o tamanho e a especialização de uma atividade”.

O próprio contexto capitalista vigente caminha para a “implosão” da firma e o surgimento do Grupo Econômico enquanto *locus* da acumulação e do poder. Logo, torna-se claro que o conceito de Grupo transpõe a simples noção de um aglomerado de firmas, refletindo-se num esquema organizado e consolidado de empresas que se unem unicamente pelo capital e cujo controle está nas mãos de um Grupo de indivíduos ou de instituições.

Chesnais e Veltz desenvolveram o conceito de empresa-rede, que segundo eles melhor representa o Grupo Econômico. Este termo denota a importância das redes no atual momento e a constante elevação da importância nas relações entre-empresas. Chesnais (1996, p.78) atribui o uso do termo empresa-rede à “multiplicação das participações minoritárias de companhias coligadas, das participações em cascata e, sobretudo, dos numerosos acordos de terceirização e de cooperação interempresas”. Veltz destaca a relevância do processo de externalização nessa constituição dos Grupos em empresas-redes.

Tendo-se em vista as estratégias para o processo de acumulação de capital pelos Grupos Econômicos (ou empresas-redes), Gonçalves (1991, p. 503) aponta quatro itens básicos:

- a) Especialização – utilização da capacidade interna de acumulação do Grupo para concentração dos investimentos e da produção num número reduzido de bens ou serviços, todos vinculados a uma mesma plataforma tecnológica e a uma mesma capacidade de mercado do Grupo. A área de especialização pode ou não estar na origem da própria constituição do Grupo Econômico.
- b) Diversificação – aumento da variedade de produtos finais (novos bens ou serviços) ou ampliação do número de áreas básicas de atuação do Grupo, além do desenvolvimento de novos mercados.
- c) Verticalização – internalização da produção de bens e serviços que, fazendo parte da cadeia produtiva de uma firma pertencente ao Grupo, eram oferecidos no mercado por outras firmas.
- d) Conglomeração – dispersão dos recursos internos de acumulação do Grupo em um número significativo de áreas básicas, cuja conexão tecnológica e de mercado entre si é inexistente ou tênue. A distinção entre conglomeração e diversificação é complexa, contudo a principal diferença está no grau de diversificação.

Peres e Garrido (1998, p. 19) afirmam que o conceito de Grupo Econômico

“... implica un conjunto de empresas operativamente independientes que son coordinadas por un ente central. Sus actividades pueden estar concentradas en un certo tipo de producto, diversificadas a largo de una cadena productiva con integración vertical u organizadas en conglomerados que operan en varios sectores de actividad económica. Muchas veces, estas formas organizativas incluyen instituciones financieras, las que en algunos casos son la entidad dominante para determinar los objetivos comunes”.

Segundo estes autores, foi justamente a integração vertical e a composição de conglomerados que permitiu a constituição dos Grupos Econômicos. Estas estratégias foram essenciais para a diversificação dos investimentos em distintos setores econômicos, incluindo, e se destacando, o financeiro.

É válido considerar que a desintegração vertical (ou quase integração vertical) é outra estratégia adotada pelos Grupos Econômicos. Efetiva-se por meio da “anulação” ou “desativação” de plantas e linhas de produção; conseqüentemente, surge a necessidade de se formar uma rede de fornecedores e de esquemas de subcontratação.

As novas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC's) têm contribuído sensivelmente para a criação de condições favoráveis à desintegração da produção de insumos, partes e componentes, etc, assim como a externalização da produção e de serviços ao produtor. Contudo, é importante salientar que a escolha das estratégias utilizadas por Grupos distintos é determinada pela interação da capacitação interna do Grupo e de fatores externos (volatilidade do mercado, instabilidade macroeconômica, competitividade, etc).

Considerando-se, ainda, os diferentes entornos institucionais e setoriais que determinam os diversos cenários nos quais atuam os Grupos, Peres & Garrido (1998, p. 23) sugerem algumas estratégias adotadas pelos Grupos Econômicos com o objetivo de manter e incrementar, num longo prazo, seu valor, sua rentabilidade e seu poder de mercado:

“...i] adoptar estructuras corporativas determinadas; ii] decidir sobre objetivos de largo plazo, caminos alternativos de crecimiento, mezcla de productos y la incorporación tecnológica como factor de competencia; y iii] asumir modos específicos de relaciones laborales y gobierno y control corporativo”.

De forma conjunta, o valor de uma empresa, sua rentabilidade e seu poder de mercado, resultam de inúmeras combinações entre determinantes tecnológicos, econômicos, organizacionais, financeiros e institucionais.

E para a implementação das estratégias mencionadas, o Grupo Econômico defronta-se, segundo Gonçalves (1991, p. 507), com seis processos ou métodos de expansão, os quais podem aparecer isolados ou combinados: a) ampliação da capacidade produtiva do estabelecimento existente; b) ampliação com a transformação do estabelecimento existente; c) construção de um novo estabelecimento produtivo; d) aquisição de uma firma (e correspondente estabelecimento produtivo) já existente; e) fusões e incorporações¹⁷; f) novas formas de associação e cooperação¹⁸; neste caso, os acordos de cooperação são, ao mesmo tempo, formas de organização da produção, estratégias de penetração em mercados e instrumentos de acesso a tecnologias avançadas.

¹⁷ Estes processos aparecem, sobretudo, como uma resposta à necessidade de reestruturação e racionalização para maior eficiência das atividades conjuntas do Grupo.

¹⁸ Inclusive nas áreas de pesquisa tecnológica, produção e distribuição. Embora esses contratos de cooperação possam significar a criação de *joint-ventures*, esta não é uma condição necessária à expansão dos contratos de cooperação.

Além destes processos é fundamental destacar o papel das TIC's e das inovações no cenário de expansão dos Grupos Econômicos, bem como o “surgimento” de novos territórios do quadro industrial, e, é claro, lembrar o novo papel que estes (os territórios) passaram a representar em todo este contexto. De fato, além das estratégias básicas à expansão, os Grupos Econômicos defrontaram-se com uma importante questão: a decisão locacional.

Assim, num contexto sistêmico, a interação entre os fatores específicos a cada Grupo Econômico e os fatores locais específicos serão determinantes aos processos de internacionalização da produção. No bojo da economia global, o mercado internacional tornou-se, efetivamente, um parâmetro fundamental nas decisões estratégicas. Percebe-se que há como que uma ligação de “causa e efeito” (GONÇALVES, 1991) entre a decisão estratégica do Grupo Econômico e suas decisões locais.

Considerando-se tais aspectos, e levando-se em conta que a complexidade de conceituação de Grupo Econômico (seguindo o padrão complexo do sistema de produção capitalista), VERDI (2002, p.45) constrói a seguinte concepção em torno desta temática, que nos parece bastante completa, clara e sintetizadora :

“[O Grupo Econômico] constitui um sistema a partir de uma estrutura organizacional complexa, mediante uma estratégia tomada à nível global (contatos, alianças, parcerias, participação acionária). Ao utilizar tais estratégias, o Grupo é capaz de coordenar atividades de vários setores (produção e serviços), incluindo empresas juridicamente independentes entre si. A capacidade de coordenar empresas internas e externas, mediante estratégias financeiras e produtivas à nível global, resulta na conformação de redes globais. Estas características da nova fase de internacionalização (Globalização), fazem do Grupo Econômico um sistema (empresa-rede)”.

A discussão em torno dos Grupos Econômicos não pode deixar de adentrar as veredas dos poderes estatais. A fonte e o exercício do poder pelos Grupos Econômicos depende do agente controlador (seja estrangeiro ou nacional), do tipo de controle efetuado (familiar, societário, estatal, gerencial), mas também das formas de governos instituídas nos territórios. Sabe-se, é válido frisar, que os Grupos estrangeiros possuem fontes externas de poder que estão fora do controle governamental do país receptor dos investimentos. Contudo, o fundamental a ser destacado é o desenvolvimento que decorre deste cenário – a emergência de um “capitalismo institucional”, por meio do qual criam-se novas formas de organização social, caracterizadas por considerável coesão social e pela convergência ideológica que são, por fim, capazes de defender e promover os interesses dos Grupos Econômicos.

Ussem (1984, p.4-5 *apud* GONÇALVES, 1991, p. 513) diz que,

“... na era do capitalismo institucional, a atividade política das empresas é organizada e expressa não somente a partir do conjunto de interesses familiares ou de empresas individuais, mas principalmente referenciada aos interesses de classe – os interesses e as necessidades comuns de todas as grandes empresas tomadas como um todo. Cada vez mais o conteúdo da ação política do setor empresarial é determinada por uma perspectiva generalizada dos interesses da classe empresarial”.

Desta situação resulta influência direta dos Grupos Econômicos (e seus interesses) sobre a política governamental e a opinião pública. O fato de os membros “controladores” dos Grupos Econômicos pertencerem à “elite do poder” lhes granjeia certa liderança junto à classe empresarial, e lhes confere proximidade junto às classes sociais mais poderosas e ricas da sociedade, o que se reflete em capacidade significativa de mobilização de recursos para promover os interesses do Grupo e, lógico, do grande capital.

É claro que a política e a estratégia governamental também atuam sobre o poder dos Grupos, até porque, como dito há pouco, os Grupos Econômicos internacionais destacam-se por fontes externas de poder, que são particularmente importantes em momentos críticos de negociação com Estados ou mesmo com os poderes governamentais do território local.

Diante deste quadro, a gestão territorial coloca-se como uma questão de suma relevância, devendo caminhar para além dos horizontes convencionais da economia, abrangendo também ações de administração pública e privada e a comunidade local. E, pensando na atuação dos Grupos Econômicos no território local, a literatura aponta dois tipos básicos, e opostos, de posicionamento: uma postura “negativa”, predatória dos recursos existentes, e outra “positiva”, em que há construção e manutenção dos recursos (VERDI, 2003).

Segundo Perrat (1992, p. 796),

“... a maneira pela qual o Grupo se posiciona frente aos recursos de um território dado e os gere, se insere na relação global que este mantém, no espaço e no tempo, com o conjunto de recursos materiais, financeiros e humanos. Sua apreciação não pode ser separada do modo de posicionamento, que constitui sua própria cultura”.

Outros autores (KRIFA & HÉRAN, 1999) estudaram o posicionamento dos Grupos Econômicos frente ao território e caracterizaram esta atuação como passiva – *approche passive* – e ativa – *approche active*. Na postura passiva, o território é entendido como um mero estoque de recursos (especialmente genéricos), sobretudo aqueles que são facilmente transportados e transferidos para outros locais.

Na postura ativa há construção de recursos específicos, os de maior importância para o Grupo Econômico, uma vez que representam o engajamento deste com o território local. Pires & Verdi (2001, p. 13) utilizam um quadro no qual estão descritas as posturas dos Grupos Econômicos em relação aos recursos territoriais (Quadro 02):

QUADRO 02: TIPOS DE POSTURA DOS GRUPOS ECONÔMICOS EM RELAÇÃO AOS RECURSOS TERRITORIAIS

	POSTURA PASSIVA	POSTURA ATIVA
Concepção do Ambiente	O território é um estoque de recursos, sendo suficiente um recenseamento de maneira exaustiva.	O território transborda recursos potenciais.
Concepção dos Recursos	Os recursos são esgotáveis. Eles são considerados antes de tudo como recursos materiais.	Os recursos são inesgotáveis. Eles são considerados antes de tudo como recursos humanos.
Objetivo	Exploração de recursos.	Construção de recursos.
Horizonte	Curto prazo.	Longo prazo.
Concepção dos Impactos da Firma	Os impactos são considerados apenas em caso de comprometimento da imagem da firma ou ameaça direta aos seus empregados.	Os impactos são utilizados para favorecer a construção de recursos.
Rentabilidade	A rentabilidade é quase certa em curto prazo.	A rentabilidade é mais aleatória, mas mais forte em longo prazo.
Estratégia em Caso de Evolução do Contexto	A degradação dos recursos locais (em relação a outros sites) pode gerar uma deslocalização.	A construção de recursos procura prevenir uma eventual degradação relativa dos recursos locais.

Fonte: De Wulf (1994 *apud* KRIFA & HÉRAN, 1999, p.250).

A observação deste quadro mostra que ao assumir uma postura ativa está se assumindo, simultaneamente, custos e incertezas, pois a construção de recursos exige investimentos em qualificação de mão-de-obra, em pesquisa, em desenvolvimento tecnológico. Neste sentido, a postura ativa pode representar, de certa forma, um risco para os Grupos Econômicos, em sua maioria acostumados com a rentabilidade praticamente instantânea aos dispêndios.

Todavia, a fase passiva e predatória não mais satisfaz a realidade econômica globalizada. Ainda que tais práticas sejam constatadas, a tendência atual é de predomínio de uma postura ativa, construtiva. E um dos fatores decisivos para a prática desta postura é a intensificação do processo de externalização por meio do qual há delegação de funções para outras empresas produtivas, viabilizando maior inserção territorial dos Grupos Econômicos e de suas unidades, como dito anteriormente. “Portanto, o processo de externalização característico da fase de Globalização, promove um processo de territorialização das unidades dos Grupos Econômicos” (PIRES, VERDI & MÜLLER, 2004, p.14).

A preocupação dos Grupos Econômicos com os territórios locais, incluindo o tecido empresarial passível de ser utilizado para subcontratações, promove a inserção territorial efetiva destes Grupos no local. Sem dúvida, a despeito das estratégias de expansão adotadas e das ações visando a conquista de mercados, os Grupos Econômicos têm demonstrado maior valorização das relações e dos recursos específicos locais.

2.3.2 OS GRUPOS ECONÔMICOS E A INSERÇÃO TERRITORIAL

O final do século XX caracteriza-se, como mencionado outrora, por relevantes mudanças no que concerne aos aspectos: Econômicos – incremento no volume e ritmo dos fluxos da economia; expansão da globalização; novas tecnologias de informação e comunicação; estabelecimento e/ou fortalecimento de blocos regionais; Políticos – queda de governos autoritários com transformações nas formas de organização e participação cidadã, recolocando as instituições da “democracia formal” no centro do jogo político; e Sociais – aumento da participação feminina na força de trabalho; proliferação de formas de trabalho instáveis e precárias; movimentos populares; reespecialização das atividades econômicas (Cf. GUIMARÃES & MARTIN, 2001).

Mudanças estas que exigiram novas estratégias por parte dos Grupos Econômicos, bem como alteraram sua inserção nos “novos” territórios e suas relações com os mesmos. Nesse sentido, as redes constituem-se num importante elemento para os atuais modelos organizacionais dos Grupos e que contribui sensivelmente para as modificações espaciais dos Grupos. Dada a maior flexibilidade das organizações confirma-se uma nova tendência no funcionamento e gestão dos Grupos Econômicos, trata-se da conformação das redes territoriais.

As redes se apresentam como uma estratégia organizacional concreta para atuar no novo cenário de flexibilidade, dificuldades e necessidades impostas pela globalização. Veltz (2000, p.111) afirma que elas se constituem na solução frente às forças contraditórias que operam no universo da produção, resultantes das estratégias de concorrência e de seu gerenciamento. De um lado pesaria a necessidade de redução da complexidade, descentralização, responsabilização dos níveis de base, proximidade dos clientes, e de outro lado, haveria a necessidade de preservação da coerência e da memória do conjunto, da equipe em meio às pequenas empresas resultantes.

Em outra passagem, Veltz (*op. Cit.*, p.101) enfatiza a emergência das redes enquanto estratégia organizacional frente às tensões que contracenam no mundo econômico: enquanto a competição valoriza a rapidez e todos os efeitos da velocidade, as formas de organização requerem espaçamentos longos para que possam dar conta das novas necessidades.

Benko (1996) também destaca a relevância das redes no quadro atual, qualificando-as como a saída mais coerente de integração dos mercados e concorrência globalizada onde não só a redução dos conflitos “temporais”, mas a redução de custos e aumento da qualidade, tornam-se aspectos chaves.

Do ponto de vista geográfico, as redes estabelecem nova lógica à organização territorial. Milton Santos (1996, p.222) destaca que mediante as redes “há uma criação paralela e eficaz da ordem e da desordem no território, já que as redes integram e desintegram, destroem velhos recortes espaciais e criam outros”. De certo modo, as redes proporcionam novas dinâmicas na relação global-local e estas, por sua vez, influenciam sobremaneira as formas de governança. Pode-se afirmar que as redes, elas mesmas, possuem sua própria estrutura de governança, uma vez que trabalham com recursos de autoridade próprios à estrutura de dominação que se verifica entre os homens.

Esta conceituação de redes enquanto “estrutura de governança” parece-nos muito pertinente na análise do Grupo Econômico e sua inserção territorial, uma vez que é capaz de interferir na gestão do território. Estes Grupos atuam em setores bastante competitivos em que a inovação representa valor adicionado indispensável na conquista e manutenção de mercados (e obtenção de lucros, naturalmente), logo sua relação com o território adquire importância substancial na promoção desses quesitos.

E se fatores como tecnologia e comunicação não mais representam objeto de dependência dos Grupos Econômicos, uma vez que detém estes processos em rede ou podem facilmente construí-los, o *local*, o *território*, torna-se o elemento de dependência dos Grupos, na medida em que a relação Grupo X território se altera significativamente.

Contudo, é importante salientar que a inserção territorial do Grupo caminha para além do horizonte da localização territorial da unidade empresarial, incluindo a postura do Grupo frente aos recursos do território escolhido. “Implica a convergência das estratégias dos agentes globais (Grupos) e locais (instituições públicas, outras unidades produtivas) para um objetivo e um futuro em comum” (VERDI, 2002, p.118).

De fato, a idéia de compartilhamento, cooperação, parece ser a grande solução encontrada pelos atores locais como forma de enfrentar os obstáculos impostos pela globalização e caminhar rumo ao desenvolvimento.

Quanto ao enraizamento do Grupo no território, Dupuy & Gilly (1995), citados por Zimmerman (2000, p.235), afirmam que esta questão encerra, fundamentalmente, um processo dinâmico que emerge da tensão entre os três modos de organização, qual seja, aquele do Grupo, o do território e da própria indústria, e nas quais as finalidades de cada um, sejam implícitas ou explícitas, são, a princípio, diferentes.

Nesse sentido, Zimmerman (2000, p. 234) afirma que a unidade industrial assume uma tripla dependência em relação ao território, ao Grupo e ao Setor, e, para demonstrar esta assertiva, desenvolve a noção da “Tripla inserção da unidade territorializada”:

- “1- À une firme (un groupe): positionnement fonctionnel, relations de complémentarité technologiques et productives, autonomie vs. Intégration de l’unité dans le groupe (...).
- 2- À une industrie: implication ou noun dans une organisation industrielle et de marché à un niveau supralocal, régional, national, européen, international (...).
- 3- À un territoire: de la simple logique de la localisation-nomadisme à celle de l’ancrage”.

Com base nesta noção, percebe-se que a unidade industrial pode ser considerada como mediadora da relação global e o local, além de caracterizar a forma organizacional industrial (seja do Grupo ou do Setor) e a natureza organizacional territorial

Tomando como base a idéia da tripla dependência da unidade produtiva de um Grupo, é possível construir-se as especificidades do processo de inserção territorial deste no território. No caso do Brasil, observa-se a influência das estratégias territoriais, sobretudo, no que diz respeito às normas políticas governamentais nas três esferas de ação.

No aspecto federal, as privatizações e a abertura de mercado atuaram para a inserção do Grupo em território nacional; na esfera estadual, a contribuição primordial partiu da oferta de recursos genéricos, especialmente o financiamento para a construção de centros de pesquisa e para a formação de mão-de-obra qualificada, além do oferecimento do suporte em infra-estrutura; e, finalmente, no nível municipal, destacaram-se as isenções e benefícios fiscais, além de doação de terrenos e participação acionária.

Além destes fatores há a questão da pré-existência de outros agentes instalados no território que viabilizariam a obtenção de externalidades por meio da proximidade e da constituição de aglomerados.

Estes aspectos favoreceram efetivamente a inserção dos Grupos no território e a “escolha” das localizações preferenciais. Todavia, o processo de inserção territorial engloba as estratégias dos Grupos em relação aos aspectos Locais de cada território. Ou seja, como os Grupos atuam na criação ou mesmo na reprodução dos recursos territoriais dos locais onde suas plantas estão instaladas.

É importante salientar que o estudo da relação entre os Grupos Econômicos e os Territórios compreende trabalhos mais recentes¹⁹, tanto sobre economia industrial internacional quanto economia espacial.

Estes trabalhos esclarecem que os Grupos Econômicos mantêm relações com os Territórios, podendo, desta forma, desenvolver níveis diversos de “territorialização”, de “inserção territorial”. De fato, não há apenas uma, mas várias lógicas de inserção territorial, que resultam tanto da diversificação de estratégias por parte dos Grupos, quanto de seus contextos (KRIFA & HÉRAN, 1999).

O conceito da “inserção territorial” possibilita ultrapassar os limites estipulados pelo processo de localização das unidades produtivas, incluindo nas análises as dinâmicas entre estas unidades e o território receptor dos investimentos. Sob esta perspectiva, é possível considerar a unidade produtiva instalada em determinado local diretamente ligada a três fatores que qualificam sua inserção territorial: a forma de organização adotada pelo Grupo em questão; o contexto setorial em que se enquadra o território (no caso o automotivo); e as características do território escolhido.

¹⁹ Podem ser mencionados autores da escola francesa da proximidade como Krifa & Héran (1999); Perrat (1992, 1993, 2000); Zimmerman (1998, 2000); Gilly & Pecqueur (1995); e outros.

O primeiro aspecto – organização do Grupo – refere-se à forma adotada para o desenvolvimento do processo produtivo e engloba questões como flexibilidade, proximidade, relações de subcontratação, entre outros. A questão do contexto setorial é bastante relevante também. Refere-se à tradição local no desenvolvimento da atividade em questão, no caso, produção automobilística. Sobre este aspecto é interessante ressaltar que pode haver facilidades ou não para a mobilidade setorial no território. Quanto maiores forem as barreiras, é possível que maior seja o interesse do Grupo Econômico em permanecer no território

Neste caso podemos citar o exemplo do Aglomerado Metropolitano de Curitiba e a inserção dos Grupos automobilísticos Renault e Audi/Volkswagen. A escolha deste território não obedeceu as regras clássicas de localização, lembrando que o local não possuía qualquer tradição no setor automobilístico. Esta “barreira” inicial pode representar, em longo prazo, a permanência no Setor no território, pois como nos afirma KRIFA & HÉRAN (1999, p.248), “quanto mais difícil for para determinado setor implantar-se no território, maior será seu esforço para manter-se nele”.

É possível, por conseguinte, observar-se lógicas distintas entre Grupos e Territórios: obstáculos à entrada garantem rendimentos elevados às empresas já instaladas, porque as priorizam, além de “frear” relativamente o aumento da concorrência. Além disso, obstáculos reduzidos à saída, garantem baixos riscos aos Grupos, facilitando a maior mobilidade destes, com possíveis prejuízos aos territórios “perdedores”. Estas questões são efetivamente relevantes, porque requerem dos administradores públicos, medidas que não apenas incentivem a entrada dos Grupos, mas que sejam capazes de fixá-los no local.

Outro aspecto que pode ser mencionado e que interfere no grau de inserção do Grupo no Território refere-se ao grau de autonomia da unidade instalada em relação à matriz. Quanto maior o grau de autonomia da unidade, maior será sua inserção no local escolhido, sendo maior o interesse do Grupo em fixar-se no território, promovendo benefícios diversos.

Contudo, o aspecto mais importante da inserção do Grupo no Território diz respeito à maneira como a unidade produtiva instalada apreende o território escolhido, e, desta forma, como se posiciona em relação aos recursos locais. Efetivamente, este é o quesito que qualifica a inserção territorial de um Grupo, uma vez que a conceituação da “inserção” requer justamente a promoção de recursos.

E, neste processo, há estreita relação com a produção de externalidades, pois à medida que determinado Grupo relaciona-se com outras unidades ou outros Grupos no território, passa a depender deles, acentuando-se a territorialização. A relação com fornecedores e subcontratadas amplia-se quando o Grupo investe na qualificação dos profissionais que atuam nestas empresas, aprimorando as redes de terceirização e tornando os fornecedores essenciais para a manutenção da qualidade do produto final.

Em muitos casos, o Grupo repassa funções que, anteriormente, lhes eram características; e a garantia da qualidade deve ser mantida. Tais considerações permitem afirmar que a promoção de externalidades desencadeia processos de territorialização, os quais garantem maior inserção territorial das unidades produtivas (ou Grupos Econômicos).

Nesta questão está embutida a forma como o Grupo organiza sua produção e como mantém a coordenação espacial de suas atividades, além, é claro, das estratégias que procura desenvolver em relação aos recursos locais.

Todas estas elucidacões reforçam a tese de que o território não se configura como um palco de ações ou receptáculo de atividades; ele participa ativamente dos processos produtivos, sendo ele próprio agente neste processo. E, nesse sentido, os atores locais atuam incessantemente e destacam-se quanto à implementação de normas, políticas, obras, que visam a promoção do desenvolvimento territorial local. O qual, para tornar-se real, deve aliar-se a ação dos Grupos instalados, que promovem externalidades positivas que respondem pelo desenvolvimento do processo produtivo, que é peça chave para alavancar o desenvolvimento.

Neste contexto, e considerando-se as novas regulações do mercado mundial, a questão da governança e das instituições é pertinente, especialmente no tocante à tentativa de promoção de desenvolvimento territorial local. O cenário atual expõe o enfraquecimento das instituições cruciais da governança econômica – o Estado Nacional, sobretudo. O enfraquecimento da soberania político-jurídica do Estado como resultado da desterritorialização da política impacta sobre seus vínculos com as unidades federativas, deixando em aberto os papéis e as funções destas unidades descentralizadas de poder.

Sobre isso, Doner e Hershberg (2001, p.206) afirmam que “[o Estado] está sendo minado por cima [transnacionalização econômica e política] e por baixo [fragmentações internas]. Um resultado disso pode ser a emergência gradual de um duplo movimento de sua parte para arranjos institucionais supernacionais, de um lado, e, de outro, para economias regionais subnacionais emergentes”.

Contudo, é fundamental enfatizar que, muito embora, o Estado não se caracterize mais como o principal provedor de bens públicos, ele está longe de ser desbancado como regulador social e como ator fortemente influente sobre as atividades econômicas. Isto porque, ainda que se observem modificações no caráter centralizador do Estado, transferindo responsabilidades a estados e municípios, tais mudanças não constroem um quadro estrutural significativo.

“Nessas mutações econômicas e sociais da mundialização, o papel do Estado continua a ser decisivo, transcendendo as questões financeiras, porque seu controle dos espaços em que se comungam a cultura, a língua e os hábitos de uma mesma nação revela-se estratégico no processo de mercantilização das empresas globais” (BAUDOIN, 1997, p.27).

O que representa, na realidade, estímulo para que governos, estadual e municipal, atuem como indutores das ações de outros atores (tais como os Grupos Econômicos) para que estes, sim, busquem as oportunidades, estipulem objetivos de desenvolvimento e liderem processos. Isto é, para que estes “outros” atores busquem novos parâmetros de governabilidade, afinal, o Estado Nacional não é o único ator a gerir a governança territorial.

Observa-se a uma inversão nos modos de legitimação dos Estados: enquanto no Estado desenvolvimentista, a legitimidade provinha do aumento do gasto público e da inflação orçamentária, as políticas governamentais atuais buscam legitimar-se a partir da redução das despesas.

Sem dúvida, para que os territórios possam se desenvolver é preciso que haja intervenções de ordem institucional capazes de, mais do que reforçar a atratividade industrial, favorecer o desenvolvimento de seus próprios recursos (TERTRE, MOUHOUB, MOATI & PETIT, 2000, p. 4), seja por meio das políticas e normas instituídas, seja por meio da ação dos Grupos Econômicos mediante forte inserção territorial.

PARTE II

3. A NOVA TERRITORIALIDADE NO AMC (Ativos e Recursos)

3.1 INTRODUÇÃO

As mais significativas mudanças de ordem econômica no Brasil se processam na década de 1990, num período em que o país, como resultado dos fenômenos globais, vislumbra uma nova situação industrial, marcada pela: abertura comercial, reestruturação do sistema financeiro, flexibilização de alguns monopólios, aceleração das privatizações e regulamentação das concessões de serviços públicos; rápidas e significativas alterações dos processos e de organização da produção, incentivadas pela demanda internacional por maior eficiência operacional, produtividade e competitividade; perspectivas de consolidação de Blocos Econômicos (Mercosul, por exemplo); e o processo de estabilização articulado que proporcionou o ressurgimento de um enorme potencial de consumo privado e o revigoramento de um curso de desconcentração industrial (LOURENÇO, 2000).

Este período comporta grandes alterações, não apenas na escala industrial, mas nos processos econômicos e sociais de um modo geral, do país e do Paraná, conseqüentemente.

As mudanças no Estado do Paraná podem ser observadas em diferentes perspectivas: a instalação de indústrias, sobretudo aquelas ligadas à produção de automóveis; a crescente concentração de população no Aglomerado Metropolitano de Curitiba (AMC), atraída, em parte, pelos anúncios de empregos a serem gerados pelas novas indústrias; a intensa ocupação de espaços frágeis ambientalmente, como as áreas de mananciais, tanto pela indústria, quanto por camadas ricas (Alphaville Graciosa no município de Pinhais – Região Metropolitana de Curitiba) e pobres da população; a implantação de empresas prestadoras de serviços (particularmente aquelas do terciário superior); a internacionalização de setores tradicionais da economia local/regional (hipermercados e hotéis, dentre outros); a criação de extensas periferias que contrastam com a Curitiba planejada, dentre outros (FIRKOWSKI, 2002).

Neste período e inserida neste contexto, a estrutura produtiva da Região Metropolitana de Curitiba se consolidou, modificando-se significativamente os gêneros industriais de destaque, especialmente com a intensificação do gênero material de transporte, em particular no segmento de veículos leves. Assim, a RMC passou por importantes transformações não somente na dimensão industrial, como urbana (destacando-se a configuração do território do Aglomerado Metropolitano de Curitiba).

Na dimensão urbana o processo de desconcentração territorial produziu uma nova forma urbana, o Aglomerado Metropolitano (expansão da mancha urbana de Curitiba), que não pode ser confundida com a Região Metropolitana institucionalizada (limites territoriais estáticos).

A lógica da nova localização das atividades, e das pessoas inclusive, deve, portanto, ser apreendida a partir da condição da desconcentração (de Curitiba para os municípios de seu entorno imediato). Dinâmicas que anteriormente poderiam ser explicadas a partir da análise de um único município, só podem ser agora compreendidas a partir da análise conjunta de vários. Tal é o caso da dinâmica industrial no Aglomerado Metropolitano de Curitiba (AMC).

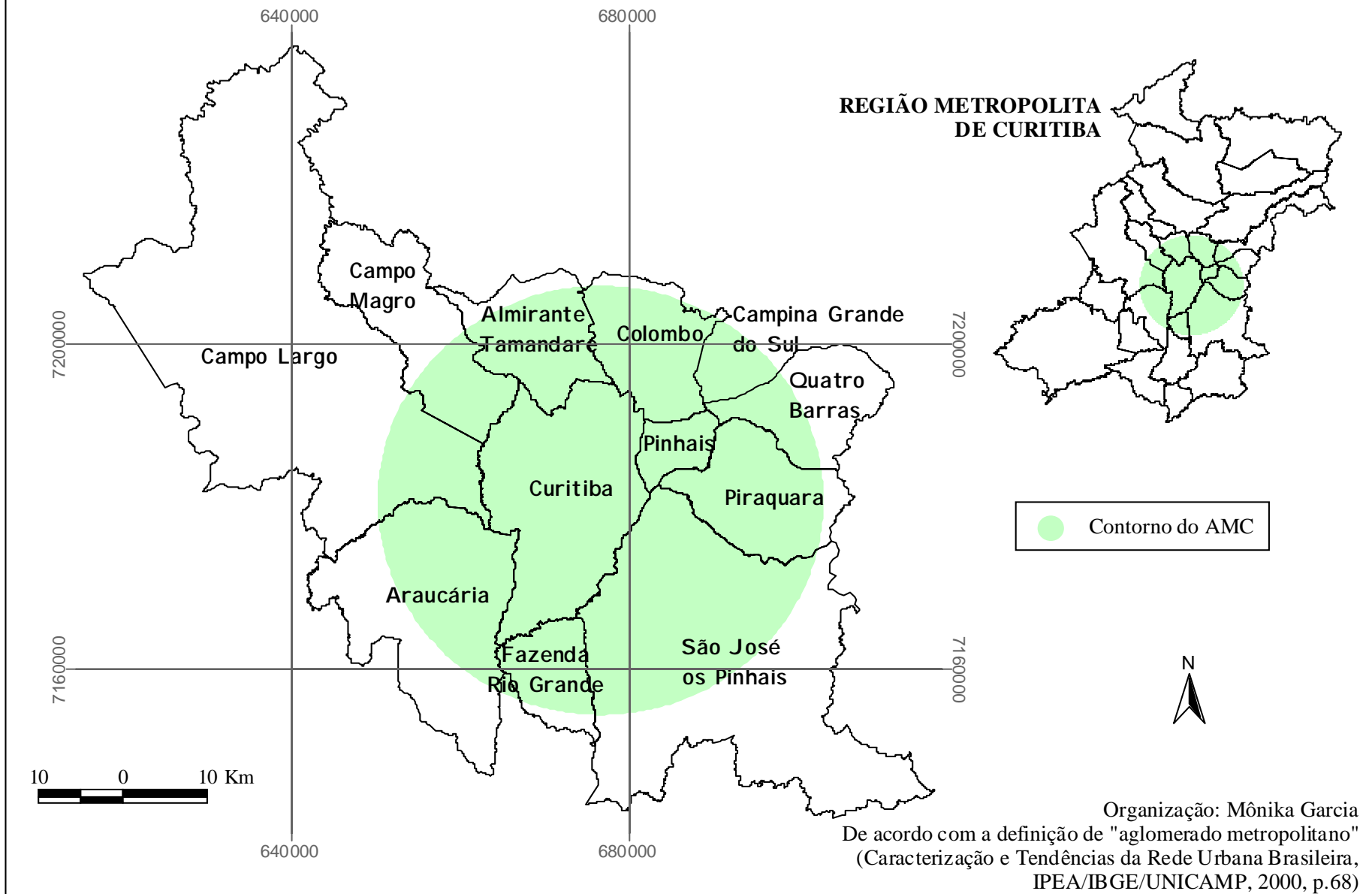
Desta forma, a busca pela compreensão desta nova lógica de localização industrial conduz à extrapolação da dimensão urbana do município de Curitiba e sugere a redelimitação da própria Região Metropolitana, conformando o espaço metropolitano. Este território deve ser observado como uma nova unidade na qual as relações entre Curitiba e os municípios de seu entorno imediato adquirem novas contradições e correlações. Justamente esta nova unidade, expressa através da desconcentração de Curitiba, redefine a lógica da localização industrial e ele próprio configura-se como um território estabelecido.

Este capítulo pretende discutir o AMC, enquanto território propriamente dito, e as questões que a ele estão relacionadas no tocante ao processo de atração dos Grupos Econômicos, apontando os possíveis ativos e recursos que o qualificaram para sediar plantas de grupos automotivos.

3.2 O TERRITÓRIO DO AMC

O termo “aglomerado metropolitano”, como definido anteriormente (Capítulo 1, item 1.2.1, p.7) representa a mancha de expansão da metrópole constituída (Figura 03) e apresenta elevada densidade demográfica, econômica, variadas relações diárias e intensos fluxos. A atividade principal liga-se aos setores secundário e terciário da economia.

FIGURA 03 - AMC: AGLOMERADO METROPOLITANO DE CURITIBA



Em se tratando da Região Metropolitana de Curitiba, o Aglomerado Metropolitano é a dimensão metropolitana que melhor apreende a realidade local, sendo responsável pela emergência de um novo cenário territorial. Este cenário reflete a desconcentração industrial em relação aos municípios de São Paulo e de Curitiba, bem como também gera esta desconcentração.

A nova fase industrial do Aglomerado Metropolitano de Curitiba (AMC) se deu a partir da década de 1990, propriamente o ano de 1995, quando se firmaram contratos para a implantação de grandes montadoras na região – Renault, Audi/Volkswagen e Chrysler. O padrão de localização industrial nitidamente se altera; a busca por municípios no entorno imediato de Curitiba, e não mais a capital paranaense, ou mesmo o estado de São Paulo, revela essa tendência. Este fato está relacionado não apenas às novas formas de organização da produção, mas também à nova forma de organização industrial, com a concentração das empresas em complexos de produção. Neste novo arranjo, várias empresas, juridicamente independentes, compartilham um mesmo espaço de produção – comandados pelas montadoras (corroborando a própria definição de Grupo Econômico ou empresa-rede, apontada no capítulo 1, item 1.3.1). É o que se costuma chamar de “Quase Integração Vertical²⁰” – QIV, ou seja, o processo produtivo se (des)integra no interior da grande fábrica em empresas diferenciadas, sem vínculo jurídico, mas apenas produtivo (BENKO, 1996).

Esta situação é melhor apreendida pela indústria automobilística que, no passado, adotara métodos de produção que culminaram no processo fordista, e agora, novamente, mostram-se líderes nas transformações produtivas e organizacionais, inaugurando um novo momento do capitalismo.

É válido ressaltar que o processo atual difere do período industrial da década de 1970, que culminou na criação da CIC – Cidade Industrial de Curitiba, em virtude de que o processo anterior não estabeleceu fortes vínculos funcionais com outras indústrias da região e nem desencadeou a vinda de fornecedores, como ocorre atualmente. Mesmo que em ambos os casos tenha-se priorizado o gênero material de transportes, no período recente, o destaque é para o segmento de veículos leves.

²⁰ Conceito introduzido por Houssiaux (1957), Enrietti (1983) e Lipietz (1985). Caracteriza-se por relações estáveis entre fornecedores e clientes, uma parte importante do cliente no número de negócios do fornecedor, um campo de subcontratação que se estende da concepção à comercialização e formas não-mercantis de relações interfirmas que vão da subordinação à parceria. Assim, a firma se beneficia das vantagens da integração vertical (baixo custo de transações, gestão a fluxo estendido) e da desintegração vertical (capacidade inovadora dos subcontratantes, exigências quanto à qualidade, mutualização dos riscos sobre a P&D e sobre as imobilizações) (BENKO, 1999, p. 244).

Se a constituição da CIC estrutura-se nos moldes em que predominavam os distritos industriais clássicos (Marshallianos), os complexos recentemente instalados, e impulsionados pelo “modelo” anterior, caracterizam o mais moderno padrão de organização industrial. Todavia, deve-se mencionar que em ambos os momentos, o papel do Estado revelou-se essencial para a consolidação das instalações, bem como do próprio processo de industrialização e constituição do AMC.

Considerando-se as exigências específicas de cada momento, não só relativas à definição do uso do solo urbano, como também das necessidades e características das indústrias, o Estado interviu visando a seleção de uma área “adequada” às implantações industriais (determinação de uma “região industrial”, tal qual a CIC, por exemplo).

Na década de 1990 evidencia-se uma nova lógica de localização das atividades industriais que se reflete na ampliação das condições gerais de reprodução do capital, antes restritas à Curitiba, para o Aglomerado Metropolitano. Novos espaços são apropriados pela indústria que demanda novos territórios para sua instalação, em função de suas especificidades técnicas e organizacionais. Situação vivenciada pelos Grupos automotivos e que aos mesmos reunirem-se em distritos distintos dos existentes anteriormente.

A indústria que era concentrada em Curitiba e dispersa no interior do “distrito industrial” mostra-se, no período atual, desconcentrada no espaço urbano ampliado, o metropolitano, porém concentrada no interior de alguns distritos. A própria concepção de distrito se altera em relação ao modelo dominante nas décadas de 1970 e 1980 e permite a opção por um novo padrão locacional da indústria configurando o Aglomerado Metropolitano.

Neste contexto, a dinâmica das indústrias de grande porte, mais especificamente a automobilística, a partir de meados da década de 1990, constitui-se no momento de maior e mais intensa transformação no cenário industrial do AMC. A política de atração industrial visando inserir o Paraná no contexto industrial nacional na década de 1970 somente se consolida recentemente, quando o efeito desencadeador ocorre nitidamente.

Dos 89 protocolos firmados até 1999, 60 novos estabelecimentos²¹ já estavam consolidados. Destes, 67% constituem-se gêneros componentes do complexo metal-mecânico: 33 estabelecimentos em material de transportes; 06 em mecânica; 04 em material elétrico e de comunicações; e 03 estabelecimentos em metalúrgica. Salientando-se que a estes, somam-se alguns estabelecimentos dos gêneros produtos de matéria plástica (nove) e têxtil (quatro), voltados exclusivamente à fabricação de componentes para a indústria automobilística (FIRKOWSKI, 2001).

Até 2002, 193 (cento e noventa e três) indústrias assinaram protocolos de intenções com o Governo do Estado visando à obtenção dos incentivos fiscais, através do Programa Paraná Mais Empregos²². A maioria destes investimentos estava ligado ao setor automotivo. Somados aos projetos mais recentes, os investimentos alcançam, de 1997 – 2002, recorde histórico (SEID, 2004).

Deve-se frisar que o predomínio dos gêneros relacionados ao complexo metal-mecânico não é casual, tendo sido proposto por políticas estaduais que revelavam explícita intenção de atrair/reforçar tais gêneros, prevendo incentivos adicionais aos estabelecimentos. Uma das motivações para a política de subsídios do governo seria a geração de empregos; este era, basicamente, o objetivo central das ações do Estado.

Sabe-se (*Op. Cit*, 2001) que o número de empregos, diretos e indiretos, gerados, apesar de demonstrar considerável crescimento em relação ao período anterior às instalações, revelou-se sensivelmente menor que as expectativas expressas nos protocolos. Todavia, não se pode deixar de mencionar o relevante processo de elevação nos índices de empregos com carteira assinada em São José dos Pinhais.

De fato, a Tabela 03, que informa o número de demissões e admissões no município no período de 1990 a 2004, corrobora esta assertiva. Após a instalação dos Grupos ligados ao setor automotivo, o crescimento líquido tornou-se positivo e significativo. O que não quer dizer que se tenha atingido a meta proposta pelas montadoras inicialmente, levando-nos a afirmar que grande parte destes novos empregos gerados pela indústria provém das fornecedoras que se instalaram no local motivadas pela localização dos Grupos Renault e Audi/Volkswagen.

²¹ Estabelecimentos industriais diferem de empresas, pois uma mesma empresa pode apresentar mais de um estabelecimento industrial. E cada estabelecimento é citado tanto nos protocolos de intenções quanto nos dados do Cadastro das Indústrias.

²² Programa do Estado do Paraná, de meados da década de 1990 que previa incentivos adicionais aos estabelecimentos dos gêneros: mecânica, material elétrico e de comunicação e material de transportes.

TABELA 03 – **CRESCIMENTO LÍQUIDO DOS EMPREGOS EM SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 1990 – 2004.**

Ano	Admissões	Demissões	Cresc. Líquido
1990	12.311	14.065	-1.754
1991	10.244	10.650	- 406
1992	7.233	7.800	- 567
1993	9.959	9.065	894
1994	12.037	10.797	1.240
1995*	11.817	12.328	- 511
1996	11.637	12.265	- 628
1997	12.637	11.632	1.005
1998	15.189	13.599	1.590
1999	19.195	16.260	2.935
2000	20.905	17.093	3.812
2001	19.879	18.566	1.313
2002	17.760	16.332	1.428
2003	18.493	17.338	1.155
2004	26.197	20.218	5.979

* Ano de instalação das montadoras.

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).


Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED).

A Indústria destaca-se, sem dúvida, como a grande responsável pela geração de empregos: 4.304 postos de trabalho do total de 5.979 empregos criados no Município (Secretaria Municipal de Indústria, Comércio e Turismo, 2005). A Tabela 04 aponta o número de empregos ofertados nos diversos setores de atividades, considerando-se as empresas cadastradas no município. Ainda que possua o menor número de estabelecimentos dos setores citados na tabela, a indústria se sobressai por manter o maior número de postos de trabalho. Neste setor, os postos de trabalho concentram-se nas seguintes categorias: metalúrgica, mecânica e minerais não metálicos; material de transporte e química, produtos farmacêuticos, veterinários e perfumaria. Lembrando que os segmentos de materiais de transportes (veículos leves), metalúrgica e mecânica, não compunham o rol de atividades do município antes de 1995.

TABELA 04 – *DADOS DE EMPRESAS COM CNPJ DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS
COM PESSOAS OCUPADAS, 2004.*

Ramo de Atividade	Nº de Empresas	Nº de Empregos	% de Empresas/ Ramo Atividade	% de Empregos/ Ramo Atividade
ATIVIDADES PRIMÁRIAS	115	629	3,38	1,36
Agricultura, silvicultura, criação de animais, extração vegetal	94	502	2,76	1,09
Extrativa mineral	21	127	0,62	0,27
INDÚSTRIA	914	22.171	26,87	47,83
Metalúrgica, mecânica e minerais não-metálicos	261	4.107	7,67	8,86
Material elétrico e de comunicações	23	1.448	0,68	3,12
Material de transporte	45	4.761	1,32	10,27
Madeira e do mobiliário	115	1.858	3,38	4,01
Papel, papelão, editorial e gráfica	32	619	0,94	1,34
Borracha, fumo, couros, peles, similares e div.	28	442	0,82	0,95
Química, produtos farmacêuticos, veterinários, perfumaria	102	3.925	3	8,47
Têxtil do vestuário, tecidos e calçados	36	259	1,06	0,56
Produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico	66	2.390	1,94	5,16
SIUP's – Serviços industriais de utilidade pública	5	288	0,15	0,62
Construção Civil	201	2.074	5,91	4,47
COMÉRCIO	1.304	7.540	38,34	16,27
Comércio varejista	1.175	6.459	34,55	13,94
Comércio atacadista	129	1.081	3,79	2,33
SERVIÇOS	1.068	16.009	31,40	34,54
Instituições de crédito, seguros e capitalização	31	403	0,91	0,87
Com. e adm. imóveis, vlrs. mobiliários, serv. técnico	290	2.963	8,53	6,39
Transportes e comunicações	263	4.662	7,73	10,06
Serv. alojamento, alimentação, reparação, redação.	306	1.890	9	4,08
Serviços médicos, odontológicos e veterinários	129	1.010	3,79	2,18
Ensino	44	1.002	1,29	2,16
Administração pública direta e autárquica	5	4.079	0,15	8,80
TOTAL	3.401	46.349	100	100

Fonte: MTE – RAIS, 2004.

 Atividades incluídas no complexo metal-mecânico: metalúrgica, mecânica, material elétrico, material de transporte, borracha.

Pelos resultados obtidos, os dados sobre a geração de empregos colocam em dúvida a principal argumentação política para a atração das automobilísticas, ainda que haja comprovação de elevação no número de empregos gerados em São José dos Pinhais e ainda que o número de empregos ofertados pelo ramo industrial seja o maior dentre as atividades produtivas (47,83%).

Deve-se considerar que o número de habitantes do município cresceu também, sob a expectativa de melhores oportunidades, mas a oferta não supre a demanda da população ora apresentada. Por outro lado estes dados reforçam a efetivação do gênero metal-mecânico, uma vez que a maioria dos estabelecimentos implantados compõe este complexo (aproximadamente 10% das atividades industriais enquadram-se no segmento metal-mecânico). Porcentagem muito significativa comparada à porcentagem total de empresas na atividade industrial (26,87%).

Tal implemento industrial foi responsável, ainda, por uma imensa transformação econômica do Município (bem como no AMC²³), permitindo que este passasse de uma caracterização basicamente rural para o predomínio industrial, com maior e mais significativa participação deste setor nas finanças locais. É o que apontam a Tabela 05, que traz estatísticas referentes ao Valor Adicionado de cada setor da economia local, indicando a indústria como o principal representante quanto ao valor adicionado em São José dos Pinhais, e o Gráfico 01, que mostra a evolução na arrecadação de ICMS do Município no período de 1996 a 2004.

Os índices apresentados neste gráfico revelam o acréscimo constante na arrecadação do ICMS após o período de instalação dos Grupos Econômicos. Esta informação é curiosa se lembrarmos o fato de que os Grupos Econômicos receberam isenção deste imposto por um período de dez anos, prorrogável (e prorrogado) por mais dez. Contudo, estes dados se justificam ao considerarmos a grande incrementação industrial que se deu no município a partir da instalação das montadoras, sobretudo mediante a vinda das fornecedoras/sistemistas.

Este conjunto industrial recém consolidado responde por esta significativa alavancagem na arrecadação fiscal do Município. A Receita Municipal também apresenta elevado acréscimo no período de 1997 a 2005, saltando de 45.544.840,96 para 243.081.065,94; incremento total de 550.498.848,27 na receita municipal (Tabela 06).

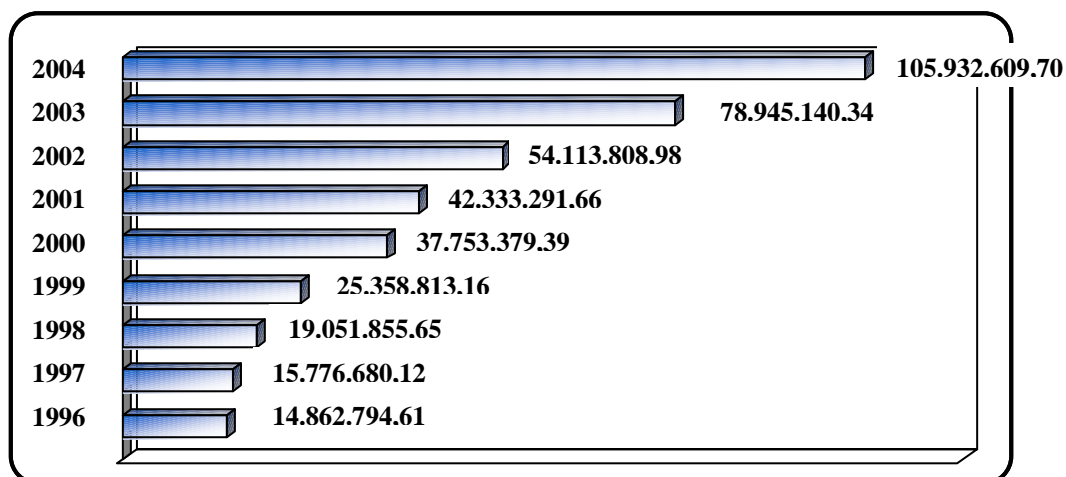
²³ Outros municípios do AMC receberam investimentos industriais do setor automotivo, sobretudo de empresas fornecedoras/sistemistas, contribuindo para a efetivação do processo industrial da região e para o impulso do complexo metal-mecânico do Paraná.

TABELA 05 – *DADOS ECONÔMICOS DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 2004*

INFORMAÇÃO	FONTE	DATA	ESTATÍSTICA
Número de Estabelecimentos - RAIS	MTB	2003	3.401
Número de Empregos - RAIS	MTB	2003	46.349
Valor Adicionado - Produção Primária	SEFA	2004	29.353.811
Valor Adicionado - Indústria	SEFA	2004	4.109.515.176
Valor Adicionado - Comércio/Serviços	SEFA	2004	1.373.038.167
Valor Adicionado - Recursos/Autos	SEFA	2004	809.996
Valor Adicionado - Total	SEFA	2004	5.512.717.150

Fonte: Ministério do Trabalho (RAIS)
Secretaria de Estado da Fazenda (SEFA)

GRÁFICO 01 – *EVOLUÇÃO DO ICMS EM SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 1996-2004*



Fonte: Secretaria Municipal da Indústria, Comércio e Turismo, 2005.

TABELA 06 – *RECEITA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, 2004*

1	2	3	4
1997	42.673.413,03	45.544.840,96	2.871.427,93
1998	43.436.463,18	64.369.398,57	20.932.935,39
1999	52.168.022,15	76.291.170,90	24.123.148,75
2000	57.359.692,35	100.491.916,38	43.132.224,03
2001	63.309.229,83	112.619.170,25	49.309.940,42
2002	79.328.907,25	140.584.271,25	61.255.364,00
2003	86.223.674,52	167.077.382,37	80.853.707,85
2004	86.223.674,52	219.977.206,81	123.044.562,88
2005	96.932.643,93	243.081.065,94	144.975.537,02
TOTAL	619.537.575,16	1.170.036.423,43	550.498.848,27

Fonte: CODEP, 2006

- 1= Ano
- 2= Receita corrente 1996, corrigida pelo IGPM
- 3= Receita corrente do ano realizada.
- 4= Aumento real da receita municipal

O aumento real da receita de São José dos Pinhais (550.498.848,27) é sem dúvida muito representativo. Este valor por si só pode configurar num aspecto muito positivo para o município. O presidente da CODEP (Companhia de Desenvolvimento de São José dos Pinhais), Hélio Nascimento, em entrevista (12/05/2006), destaca que uma alavancagem tão proeminente não seria possível sem a instalação das montadoras. Segundo ele, este dado justifica a instalação dos Grupos, além de minimizar as acusações que pesam sobre os mesmos no que concerne à questão das isenções fiscais concedidas:

“Obviamente poderíamos ter um aumento um pouquinho maior em função de algum ganho, mas nunca chegaríamos a essa diferença. Então essa aqui é a resposta da industrialização do município. Essa aqui é a resposta, quer dizer, não tem, nem conteste, porque isso aqui é factível, está ali, está no balancete. Não é uma coisa subjetiva. Quer dizer ela [a industrialização automotiva] já deu esse retorno antes do que nós esperávamos... Veja, as montadoras, elas não tiveram isenção de imposto, elas tiveram uma dilação de prazo, ou seja, a partir do décimo ano teriam que recolher, houve um ajuste com o Governo, prorrogada por mais alguns anos. Mas vai recolher, mais cedo ou mais tarde todo aquele tributo do Estado, congelado, digamos assim, vai ser recolhido. Quer dizer, então não foi um alvo... foi uma alta jogada pra nós do município a vinda deles [Grupos Econômicos] pra cá”.

Estas informações permitem inserir uma questão de suma importância: o desenvolvimento econômico local pensado a partir da vinda das montadoras. As políticas de incentivo são formuladas visando a atração de empresas de grande porte. Isto porque elas são apresentadas como sendo as reais portadoras de possibilidades de trazerem transformações econômicas e sociais, por meio da criação de muitos empregos e da elevada soma obtida com a arrecadação de impostos. A ideologia de que a indústria (sobretudo a grande indústria) é a principal alavanca promotora de crescimento e desenvolvimento local justifica quaisquer concessões, negligenciando-se, inúmeras vezes, os custos sociais desta estratégia de desenvolvimento.

Constata-se que de fato houve efetivo aumento na arrecadação fiscal do município, mas, pergunta-se até que ponto esta arrecadação estaria se voltando em benefício da população.

Após a instalação dos Grupos automotivos, a população de São José dos Pinhais sofreu acentuada elevação: em 1995 o IBGE registrava 145.770 habitantes, em 2005 esse número sobe para 254.719²⁴ (estimativa geoestatística). Um aumento de mais de cem mil habitantes, caracterizando este município como o de maior crescimento populacional do AMC. E o custo social de todo esse incremento populacional?

O presidente da CODEP, Hélio Nascimento, afirma:

“Nós [São José dos Pinhais] crescemos em matéria de creches, em matéria de escolas, assustadoramente pra fazer frente a essa demanda [crescimento populacional]. O custo social sempre que há um chamamento na mídia – olha, o município tal, ele ta crescendo...l – sempre vem todo tipo de pessoas em busca de seus sonhos, das suas realizações e nem sempre estão preparadas para assumir aquela..., não tem o respaldo técnico de conhecimento, etc. E isso efetivamente nos custa um pouco para podermos colocá-los em outros segmentos. Mas paralelo à vinda das montadoras, vieram as fornecedoras e outras empresas de segmentos bastante variados e isso nos deu condições de dar um certo retorno de absorção dessa mão-de-obra, ...[...]E a gente tem procurado de todas as maneiras fazer frente procurando como eu disse a construção de novas escolas, novas creches, e isso aí foi um boom bastante considerável. A demanda nunca, nunca vai ser,.. principalmente num município como o nosso, limítrofe a Curitiba, na mídia,...a demanda sempre será maior do que a oferta”.

Hélio Nascimento ainda enfatiza que a construção de toda essa estrutura social (escolas, creches, postos de saúde..., além de asfaltamento de ruas) somente foi possível em função do aumento na receita municipal, resultado da instalação de indústrias do setor automotivo no local.

A construção desta rede de estruturas sociais, sobretudo creches, é confirmada pelo secretário da Indústria, Comércio e Turismo do município, Auro Luis Ferreira de Paula que afirma, em entrevista (09/05/2006), que São José dos Pinhais *[consegue] atender 100% de nossas crianças em creches e escolas primárias; os postos de saúde também estão dando conta do atendimento à população. Somo o segundo[município] da região Sul em número de creches. São José dos Pinhais tem mais creches que Curitiba!* Contudo, enfatiza que a demanda populacional gerou graves problemas habitacionais, destacando a questão das habitações irregulares. Ocupações estas que, segundo o secretário, se encontram realmente em áreas impróprias (de mananciais). De qualquer forma, a vinda das montadoras, em sua opinião, trouxe muito progresso para o município porque juntamente com as fábricas vieram muitas outras indústrias (fornecedoras), que contribuem para a arrecadação fiscal e para a oferta de empregos à população local.

²⁴ Segundo o IPARDES este número estaria em torno dos 270.000 habitantes.

Sem dúvida, a globalização, ao contrário do que se supunha, contribuiu para reforçar o local, tornando o território fonte de vantagens concorrenciais e lócus de interesse científico. Os fenômenos globais viabilizaram a articulação do local com o global sem que houvesse necessária mediação pelo nacional. Esta realidade, ao que parece, é nitidamente vislumbrada no AMC, no qual a negociação foi entre Grupo Renault (França) e Governo do Paraná, como afirmaram Hélio Nascimento e Auro Luis Ferreira de Paula.

É no bojo desta relação dialética – espaço global da circulação do capital *versus* “recriação” da localidade – que se insere o discurso sobre a ação local na busca da construção econômica e social.

O exemplo do AMC, reflete a tendência global em que as atividades econômicas, considerando-se a crescente integração mundial, buscam localidades mais lucrativas sem qualquer tradição no setor, recriando o local e contribuindo para o aumento da competitividade regional.

O “local” torna-se o lugar da regulação e organização institucional: é onde ocorrem as novas formas de segmentação do mercado de trabalho; onde se processam as políticas de bem estar público; há aumento da autonomia financeira das localidades; e é o lugar de regulamentação de políticas para o desenvolvimento. Pode-se pensar o “local”, ainda, como o lugar em que se estabelece a relação entre as empresas e o espaço, sendo que a organização local da sociedade constitui-se num componente estrutural de um processo global. Nada mais significa do que a própria relação entre os empresários (atores globais) e os representantes locais da sociedade.

A busca por novos espaços, novas opções de localização industrial, além de contribuir para o acirramento da competitividade entre as regiões, resulta num contínuo processo de reconstrução e reterritorialização do espaço. Neste sentido, muitos são os atrativos que se colocam a disposição das empresas.

Este é o caso do AMC, em que muitas propostas foram feitas (incentivos diversos, considerando-se benefícios fiscais) para que se pudesse confirmar a instalação de importantes montadoras na região.

Certamente, o interesse principal do governo ao propor políticas de subsídios prioriza o viés econômico, como demonstrado há pouco, mas não se deve esquecer a questão social. Como já mencionado, o objetivo central para a atração das montadoras ao AMC era a geração de empregos e o aumento da arrecadação de impostos, podendo-se melhorar as condições sociais da população.

Sabe-se que a realidade é outra, e as expectativas não foram alcançadas plenamente em nenhum dos aspectos. Isto porque, além da geração de empregos inferior ao esperado, concedeu-se o benefício de isenção fiscal às empresas pelo período de dez anos, prorrogando-o por mais dez.

Este último aspecto conduz a outras reflexões: a vida útil de uma empresa atualmente, considerando-se o rápido e constante avanço tecnológico, segundo NASCIMENTO (2002) não ultrapassa 10 ou 15 anos. Logo, quando as empresas estiverem com a isenção dos prazos para recolhimento de impostos vencida, já estarão com as plantas, teoricamente, ultrapassadas, podendo optar por novas localidades, que ofereçam melhores vantagens, para novos investimentos.

Um exemplo dessa situação parece ter ocorrido com a Chrysler, em Campo Largo, que desativou sua produção no Estado, sem nunca ter cooperado com os cofres públicos, e contribuindo com um saldo expressivo de desempregados no Aglomerado Metropolitano de Curitiba. O prejuízo ao Estado, e à sociedade, conseqüentemente, foi realmente grande.

Medidas que busquem o prolongamento da permanência de um Grupo no território parecem coerentes e acertadas, uma vez que os prejuízos oriundos da saída destes atores do território podem ser incalculáveis: desemprego em larga escala (montadoras e fornecedoras, além de outros segmentos produtivos como setor de serviços), aumento do custo social (saúde, educação, segurança,...), aumento de ocupações irregulares, etc. Tentativas no sentido de dialogar constantemente com os Grupos, incorporando-os à vida do território, bem como iniciativas promotoras de desenvolvimento de recursos específicos no local podem ser pontos de partida na direção de incentivar a permanência dos Grupos no território.

Todavia, apesar de algumas situações indesejadas (inclusive inchaço populacional e conseqüências derivadas desta problemática) e da dificuldade na geração real de empregos, não se pode afirmar que a instalação das montadoras no AMC não trouxe benefícios, o que seria um erro precipitado. As expectativas e propagandas foram muito mais densas do que a realidade construída. Logo, é importante manter-se uma política de atração industrial que privilegie o local, que viabilize medidas para mantê-lo atrativo à vinda de outras indústrias e de outros segmentos produtivos. Tal medida é muito importante, pois assegura a diversidade produtiva local e minimiza o peso de alguma eventual “retirada” de um Grupo Econômico.

A despeito dos aspectos negativos, deve-se fazer ressalva positiva em todo o processo de instalação das montadoras em São José dos Pinhais. A instalação das mesmas viabilizou a vinda de muitas outras empresas – fornecedores, contribuindo para a consolidação de um complexo industrial do segmento automotivo no AMC (segundo dados da Secretaria da Indústria, Comércio e Turismo de São José dos Pinhais os fornecedores/sistemistas geraram cerca de 9.500 empregos até 2004).

Estas sim contribuíram sensivelmente com geração de empregos e favoreceram o redimensionamento das atividades econômicas de um modo geral no AMC – crescimento de serviços do terciário superior, internacionalização de setores tradicionais como supermercados e hotéis, etc – e a circulação de capital foi significativamente alterada.

Outro aspecto relevante quanto à implantação da indústria automobilística no AMC refere-se ao caráter em rede do processo: cada montadora é composta por estabelecimentos que participam diretamente da produção do automóvel – fornecedores globais, materializados no local e compartilhando a unidade da planta da montadora, ou localizados em municípios próximos. Este pode ser o caso de fabricantes que não necessitam de tanta proximidade física, podendo localizar-se mesmo em outras regiões ou países.

É interessante citar que uma mesma empresa, considerando-se o padrão de organização da produção em complexos de produção – espécie de “Distrito Industrial Fechado” –, é capaz de implantar distintos estabelecimentos para fornecer a diferentes montadoras o mesmo componente. Ou, ainda, um mesmo componente pode ser produzido por diferentes empresas – fornecedores globais. Este processo pode induzir à idéia de que o espaço para o fornecedor nacional aumente.

Na verdade isto não ocorre, porque embora, até como consequência da legislação brasileira, se tenha alcançado elevados índices de nacionalização dos componentes, tal nacionalização ocorre mais pela implantação dos fornecedores globais junto às montadoras, ou próximo a elas, do que pela efetiva participação de indústrias nacionais no processo.

Esta situação revela a forte ligação entre as alterações na lógica de localização industrial às transformações industriais recentes no mundo, especialmente quanto à emergência de novos processos produtivos que impõem uma nova lógica espacial. As relações entre economia e território se alteram e com isso, modifica-se a lógica da localização industrial, produzindo uma nova territorialidade.

Neste contexto, novos espaços são apropriados pelas indústrias, que agora demonstram necessidades e características diferentes. E isto demanda a criação de “novos” territórios capazes de atender às atuais exigências das indústrias (especificidades técnicas e organizacionais). Enquanto o padrão anterior era concentrador na cidade²⁵, agora é desconcentrador – prioridade para a metrópole (BENKO, 2001).

Dos municípios do AMC, escolhidos como opção de localização industrial, São José dos Pinhais é um dos destaques, não por especificidades locais, mas por configurar uma nítida alteração no padrão de localização das indústrias dentro do Aglomerado Metropolitano.

É interessante frisar, todavia, que este município (órgãos municipais) efetivamente não participou do processo de decisão e escolha da montadora; a decisão teria partido do Governo do Estado do Paraná, como afirma Hélio Nascimento (presidente da CODEP):

“Quer que eu te diga como foi feito?[o processo de escolha de São José dos Pinhais] O prefeito foi acordado, entre aspas... Olha abra uma empresa urgente que tem um cheque de dez milhões e a Renault está vindo aqui pra se instalar. E assim que foi feito. Quer dizer, eu vim porque a companhia não teve a estrutura, a abertura da empresa na época e disse, olha precisamos urgente abrir uma empresa porque o Governo já definiu, vai ser aqui... O Governo [do Paraná] decidiu; nós entramos atrelados... A verdade é que foi bom pra nós. Se não quisesse, o prefeito na época poderia dizer, não, não quero e, acabou-se... Mas feita uma avaliação rapidinha, efetivamente, porque o progresso ninguém pode deter...”

Mas, a escolha por São José dos Pinhais estabeleceu-se a partir de uma série de fatores, tais como: posição geográfica privilegiada – proximidade com o Porto de Paranaguá, rápido acesso às rodovias que conduzem à Região Sudeste e ao Sul do país, bem como ao corredor de exportação do Mercosul, entre outras. Verdi (2002, p.167) enumera os fatores genéricos que considera mais importantes para a escolha deste município pelo Grupo Renault:

“- A posição estratégica do estado do Paraná com relação aos parceiros do Mercosul e, também a sua proximidade dos principais centros consumidores e fornecedores do País;
- Oferta excelente de energia elétrica e de serviços de telecomunicações;
- As vantagens associadas à aglomeração industrial em Curitiba e das economias externas: destacando-se o entroncamento rodoferroviário, além da infra-estrutura portuária (...);

²⁵ Curitiba sobrepunha-se à Região Metropolitana até mesmo por conta da inexistência de relações de troca acentuadas entre os municípios. Curitiba não demonstrava interesse em discutir a lógica metropolitana, pois a cidade era o foco prioritário das ações.

- *Expressivos incentivos financeiros, como a doação de terreno com 2,596 milhões de metros quadrados, concessão das obras de infra-estrutura de acesso à planta, incluindo ramal ferroviário de 6 Km ligando pátio à ferrovia;*
- *Vantagens quanto à utilização da infra-estrutura de transporte fluvial e aéreo. Através de cláusulas no Protocolo com o governo do estado, a Renault passa a ter privilégios em relação ao tempo de espera na atracação dos navios porta-contêineres que transportam frete da empresa (...), além de tarifas atraentes (...);*
- *Expressivos incentivos fiscais (...);*
- *A qualidade de vida oferecida por Curitiba em termos ambientais e de organização urbana, além da excelência dos equipamentos urbanos”.*

A autora aponta, em contrapartida, que a aliança entre governo estadual e federal teria sido positiva, viabilizando o surgimento de recursos específicos, dos quais destaca:

“- A criação do centro Automotivo do Paraná (CEAPAR) em 1998, através da aliança entre o Governo do estado, Universidades, Institutos de pesquisa, Empresas e o SENAI. A partir do desenvolvimento desta aliança entre os diferentes agentes, o CEAPAR tem a finalidade de preparar mão-de-obra qualificada para as montadoras instaladas no estado. Este centro promove relações entre os diversos agentes locais, incentivando a promoção de recursos específicos;

- Governo do Estado se comprometeu em coordenar a formação de um condomínio de investidores (seja com recursos públicos estaduais, seja com capital privado), para participar acionariamente com 40% do investimento inicial do Grupo (com ações de direito a voto) e viabilizar alternativas de alavancagem financeira desta operação, contemplando inclusive futuras dotações orçamentárias. Esta iniciativa governamental também apresenta o caráter de estimular o desenvolvimento de sinergias entre agentes do Grupo e demais agentes Locais” (VERDI, 2002, p.168/169).

Contudo, estes não foram os únicos critérios específicos que fizeram a diferença na opção dos Grupos pelo Aglomerado Metropolitano de Curitiba. Por meio de entrevista com um ex-acessor político que trabalhou no projeto para vinda da Renault para o Paraná, a opção do Grupo pelo AMC pautou-se em um critério bastante subjetivo. O Grupo Renault, na França, a partir do momento em que decidiu que instalaria uma fábrica no Brasil, enviou cinco grupos para o país com o intuito de conhecerem as prováveis regiões (cada um dos seis estados brasileiros²⁶ interessados em sediar a nova fábrica) que pleiteavam a nova planta. Os grupos foram unânimes e escolheram Curitiba e o AMC.

²⁶ São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Espírito Santo, Bahia e Minas Gerais.

Ainda assim, a Renault enviou mais duas levas de grupos de “pesquisa”; ambas também optaram por Curitiba. E para selar a decisão, o Grupo, solicitou que as esposas de alguns executivos fossem conhecer as possibilidades locacionais no Brasil. Elas também escolheram Curitiba por suas opções de transporte, ensino, pela qualidade de vida, enfim.

De fato esta informação é muito interessante, pois se pode perceber como um critério subjetivo tornou-se absolutamente importante a ponto de ser fator decisivo no momento da escolha de um Grupo econômico como a Renault. Trata-se de um “atributo” que não foi encontrado nas demais localidades que estavam na disputa e que demonstrou ser um fator chave. Claro, que aliado às demais “qualidades” que o AMC oferecia, tal como proximidade com o Mercosul, boas vias de acesso, incentivos fiscais,...

Com base nessas informações e retomando o Quadro (Quadro 01, p.17), desenvolvido de acordo com COLLETIS & PECQUEUR (1993) e BENKO & PECQUEUR (2001), é possível remontá-lo a partir da concepção dos ativos e recursos presentes no AMC, mais especificamente em São José dos Pinhais. Desta forma, poder-se-ia chegar a seguinte configuração (Quadro 03):

QUADRO 03: ATIVOS E RECURSOS EM SÃO JOSÉ DOS PINHAIS

TIPOS DE QUALIFICAÇÕES	GENÉRICO	ESPECÍFICO
RECURSOS	1 Infra-estrutura, mão-de-obra, recursos fiscais responsáveis.	4 Atmosfera Industrial; localização geográfica próxima à região do Mercosul; proximidade com importantes eixos viários; *qualidade de vida.
ATIVOS	2 Mão-de-obra semi-qualificada, equipamentos de infra-estrutura e telecomunicações em atividade.	3 Mão-de-obra qualificada; centros de pesquisa; energia elétrica abundante; logística; equipamentos específicos.

* item absolutamente subjetivo, que certamente não pode ser reproduzido ou transportado em outro local, e que, conforme explicado anteriormente, caracterizou-se como o verdadeiro aspecto diferencial na opção de escolha feita pelo Grupo Renault.

Por meio da análise deste quadro percebe-se que a presença de ativos e recursos específicos é mais significativa, o que, de fato, favoreceu a escolha deste município pelo Grupo Renault. Um dos recursos específicos mais importantes pode ser a sua localização em relação ao Mercosul.

A integração com este mercado comum se faz por meio das rodovias federais – BR-277, que liga ao Porto de Paranaguá, BR-376 e 116, e ainda, pelo Contorno Leste, que corta o Aeroporto Internacional Afonso Pena (Figura 04, p.84). Não se pode desprezar, todavia, a presença de recursos genéricos – incentivos fiscais – que podem ter se tornado muito relevantes no processo decisório do Grupo.

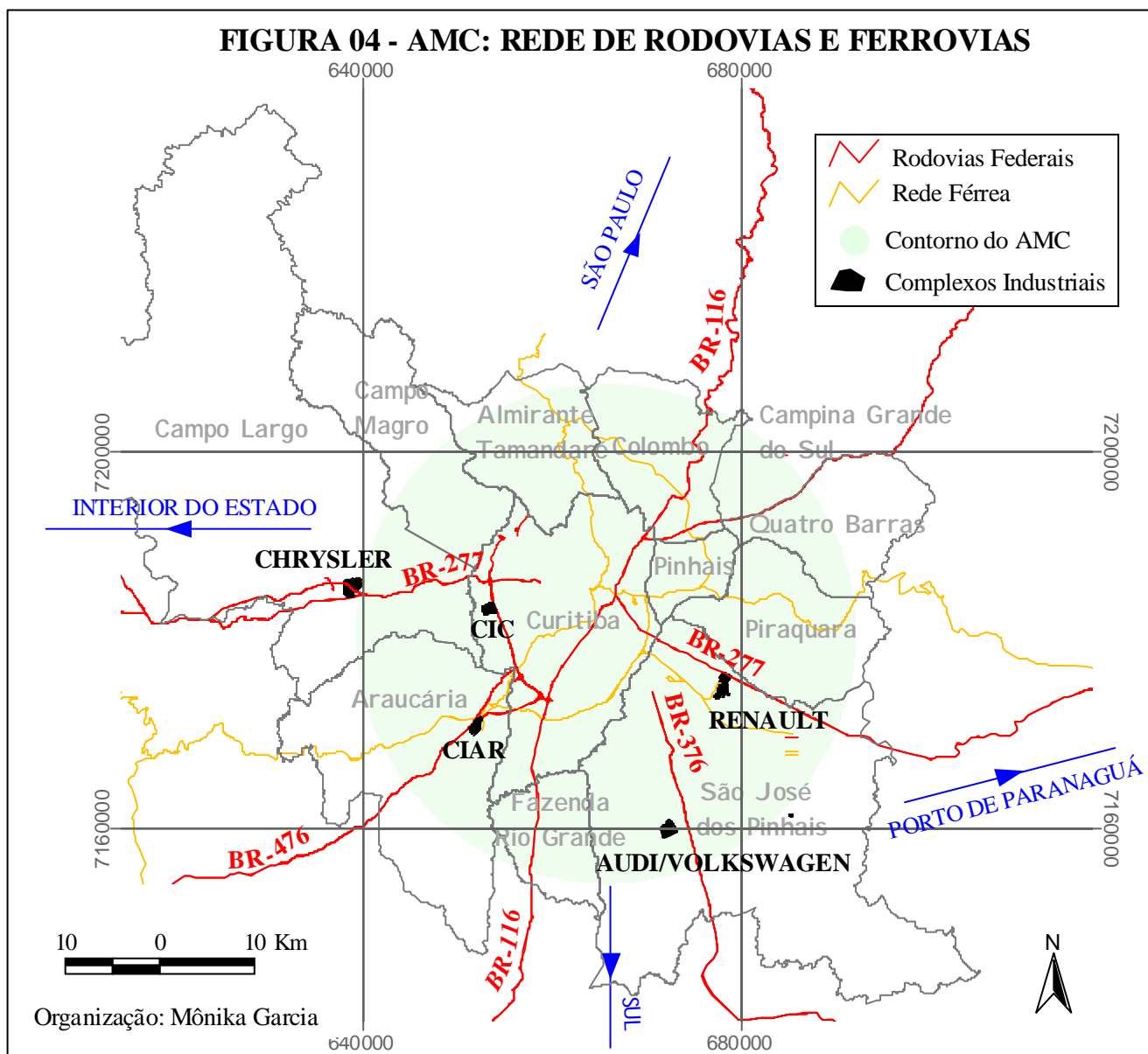
Entretanto, o critério mais interessante neste quadro diz respeito ao item qualidade de vida, que parece ter sido o quesito principal na escolha pelo AMC, conforme entrevista citada há pouco. Esta informação revela a grande importância que adquirem itens subjetivos, tal como “qualidade de vida”, os quais absolutamente são intransferíveis e caracterizam-se como recursos específicos, diferenciais no momento de decisão de um Grupo Econômico, como pudemos comprovar.

Outra questão muito importante que não se pode deixar de mencionar é que, anteriormente, até por conta de legislações estadual e municipal, priorizava-se a porção oeste da Região Metropolitana para instalações industriais, isto porque o lado leste (onde se encontra São José dos Pinhais) é uma área de mananciais de abastecimento de água, e deveria manter-se protegido contra danos ambientais intensos provocados por instalações industriais (SEMINÁRIO A REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA DO ANO 2000, 1981).

Nesta questão, um dos mais relevantes conflitos sócio-espaciais emergentes após a instalação de indústrias na porção leste do Aglomerado Metropolitano de Curitiba – Audi/Volkswagen e Renault – referente à questão ambiental, envolve a Renault. A conveniência da localização do complexo produtivo prevalece efetivamente sobre qualquer outro interesse local.

“O caso mais notório foi, sem dúvida, o da Renault, que motivou a solução da questão por meio da alteração da área de proteção ambiental, a qual foi fragmentada em três áreas menores, ficando de fora, exatamente os locais onde hoje estão implantadas a maioria das novas fábricas” (FIRKOWSKI, 2001, p.198).

FIGURA 04 - AMC: REDE DE RODOVIAS E FERROVIAS



“[...] hoje o aspecto ambiental é a pedra da vez. [...] Existem aqueles ambientalistas conscientes, porque a vida continua. Nesse exato momento, gosto muito de usar isso porque faz a gente pensar, quantas pessoas estão construindo móveis, construindo casas, e mexendo na matéria prima básica que é a madeira. Isso é barato? Agora, o que tem que ser feito é uma conscientização no sentido de fazer uma busca disso, mas de uma maneira inteligente e sustentada. Nós tivemos problemas na época da Renault, inclusive da Audi já não foi tão problemática, a Audiência Pública. [...] os ambientalistas não queriam que ela, na verdade, que ela [Renault] se instalasse aqui... É óbvio que não se pode deixar os excessos, tudo na vida tem uma necessidade.... Tem que ter um ponto de equilíbrio e o bom senso deve prevalecer. Nós conseguimos fazer com que tudo isso se ajustasse [...] o sítio arqueológico da UFPR acompanhou para que as riquezas naturais fossem preservadas na Renault. Não teve nada que dissesse, houve esse excesso, não” (NASCIMENTO, HÉLIO. Entrevista: 12/05/2006).

A forma como o processo de instalação da Renault se deu talvez tenha sido mais problemática do que o processo em si. A escolha pela região de mananciais em São José dos Pinhais, também partiu do Governo do Estado e a polêmica gerada em torno da alteração da legislação ambiental foi imensa. Diversos grupos ambientalistas participaram da audiência para resolução do impasse ambiental, além de outras instituições sociais.

Contudo, o Governo do Estado já havia decidido por São José dos Pinhais e pela área da Borda do Campo (bairro em que se situa a área de mananciais); o cheque já estava feito (como citado em fala do Presidente da CODEP, p.79), nada poderia deter essa decisão. Apesar das críticas por parte das instituições, o Protocolo foi assinado e a construção da fábrica se efetivou. A questão ambiental na região ainda hoje é polêmica. Poucas indústrias conseguem liberação para se instalarem nessa região atualmente; representantes da prefeitura, moradores, comerciantes locais não concordam com a delimitação da área para preservação ambiental, pois acreditam que não se pode deter o progresso; as ocupações irregulares aumentam nesta porção;...enfim, a questão está longe de encerrar²⁷.

De qualquer maneira, todas essas questões revelam uma lógica de localização industrial atrelada aos novos estabelecimentos e seus processos produtivos, em que não apenas a localização é alterada, mas que se estabelece a construção de um território local a partir desses processos.

Há nítido predomínio de um novo paradigma produtivo nas unidades instaladas. Logo, é necessário criar espaços adequados a esses novos padrões produtivos, preferencialmente despojados de qualquer tradição no setor. Tal é o caso de São José dos Pinhais.

Esta situação revela, inclusive, que a nova lógica de localização industrial no AMC está fortemente relacionada à nova fase industrial mundial, caracterizada pelo predomínio da indústria automobilística. Lógica esta que pode ser considerada sinônimo da nova indústria e de seus processos organizacionais e técnicos.

²⁷ Mas como não é essa a questão central desta pesquisa, nos deteremos nesse ponto, apenas deixando ao leitor a relevância atual dessa temática.

A indústria automobilística emergente no AMC (re)produz um território específico caracterizado pelos novos “Distritos Industriais”²⁸. Novos espaços industriais são criados a partir da chegada da grande e moderna indústria, baseada num contexto de acumulação flexível, que utiliza a tecnologia avançada e que organiza a produção a partir de determinações flexíveis (sistema *just in time*).

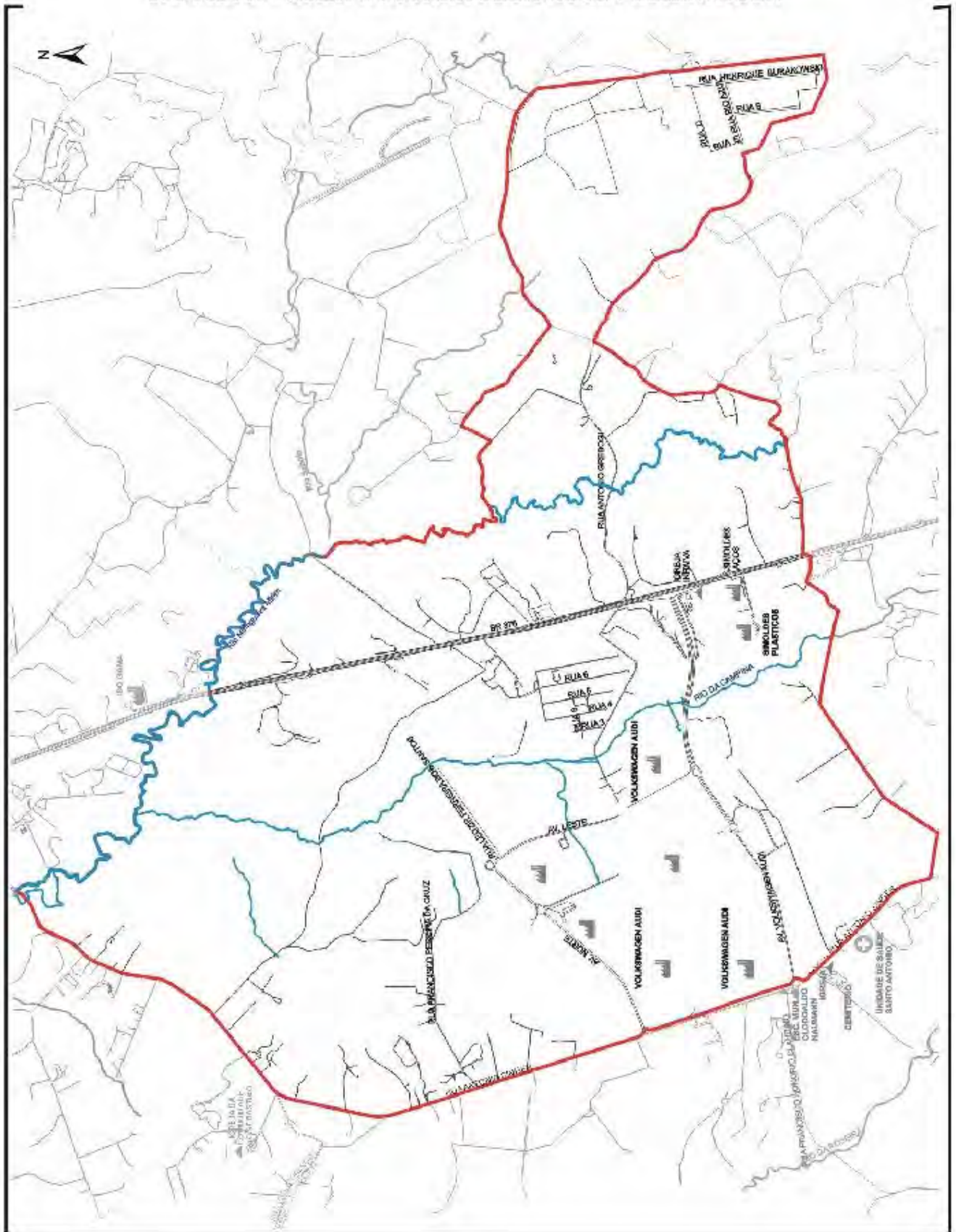
Nesse sistema, a relação com os fornecedores se dá em rede através da QIV – “Quase Integração Vertical”. Este é sem dúvida o “modelo” básico da produção industrial recente: fornecedores e subfornecedores capazes de aliar qualidade, flexibilidade e cumprimento de prazos. Os novos espaços industriais constituem-se em aglomerados, agrupamentos de empresas em locais específicos – “complexos de produção”²⁹. Pode-se dizer que à nova lógica territorial corresponde uma lógica funcional das empresas e vice-versa. As Figuras 05 e 06, a seguir, apresentam a área territorial ocupada pelas plantas dos Grupos Audi/Volkswagen e Renault e a inserção das mesmas nos bairros do município. Visualizam-se as vias que permitem acesso fácil e rápido a quaisquer localidades do país bem como a outros países, garantindo a conexão (redes) com outras empresas.

“Apesar de acompanhados pelos principais fornecedores em sua estratégia de localização, os complexos não são completamente independentes de outras unidades produtivas localizadas fora deles, quer no âmbito da mesma região, [...], quer no âmbito do país ou mesmo do exterior, isso significa que há uma série de fornecedores localizados fora do complexo, mas a ele articulado” (FIRKOWSKI, 2001, p.188).

²⁸ A noção atual de “Distritos Industriais”, em oposição àqueles do período fordista, insere-se num cenário mais amplo, onde impera o debate sobre o interno/externo, o local/regional ou local/global, ou ainda, sobre o potencial que pequenas e médias empresas apresentam para produzir novos espaços de relações produtivas, promovendo o desenvolvimento local.

²⁹ Pode-se afirmar que esta é a expressão máxima dos novos espaços industriais surgidos a partir do paradigma flexível.

FIGURA 05 - ÁREA OCUPADA PELA AUDI/VOLKSWAGEN



De fato, a questão da localização industrial se apresenta bastante complexa aos territórios. A eles, somam-se novos fatores – meio inovador, tecnologias, infra-estrutura específica, diversidade de sinergias, etc – e atores.

Quanto a estes últimos, destaca-se a atuação da empresa com os gestores públicos (locais/regionais). A ação dos gestores (prefeitos e governador), como analisado anteriormente, parece subserviente em relação aos interesses das empresas, isto porque acreditam nelas como reais promotoras de desenvolvimento (investidores).

A crescente tendência à internacionalização das trocas, a territorialização das indústrias e a descentralização do Estado sugerem novas dinâmicas ao processo de desenvolvimento local. A questão dos atores que participam do desenvolvimento local está associada à capacidade de organização espontânea e à ação social em função de favorecimentos (PECQUEUR, 2001, p. 51). Em muitos casos, inclusive no AMC, o papel dos atores quanto ao desenvolvimento local é identificado com os interesses de empresários ou Grupos que, juntamente com o poder público local, transformam a estrutura econômica e social do território.

A questão governamental adquire importância no atual cenário, mas se encontra diretamente associada às demais instituições territoriais. É a chamada governança, que representa a coordenação das ações de projetos estabelecidos pelos atores/instituições locais, privados e públicos.

Nesse sentido, percebe-se que a noção do território AMC não está restrita aos aspectos econômicos e políticos, embora ainda se ligue fortemente a eles. O AMC constitui-se num território na medida em que ele próprio condiciona sua “atratividade” a partir das ações internas, as quais estabelecem novos e importantes critérios não apenas “objetivos”, mas “subjetivos” (reciprocidade, proximidade, identidade coletiva, qualidade de vida, entre outros), fundamentalmente.

Assim, como apregoa Benko & Lipietz (1994, 2000), quando falam das “regiões ganhadoras”, o território AMC associa diversas formas de relações “não-mercantis” (ou “subjetivas”) que seriam capazes de explicar sua própria constituição enquanto território: um bom espírito empreendedor; mão-de-obra qualificada e “barata”; bom funcionamento das instituições; capacidade de cooperação entre os atores locais (privados e públicos), a qualidade de vida oferecida à população,...

Constata-se que o AMC não se caracteriza apenas como uma escala geográfica de análise e coordenação entre atores locais. Ao contrário, configura-se numa dimensão em que atuam indivíduos, comunidades, instituições e sistemas produtivos (locais/nacionais/internacionais), caracterizada pela composição de redes. Sejam redes de lugares (SANTOS, 1994; VELTZ, 1996) ou redes de empresas (SANTOS & SILVEIRA, 2001). Isto porque, somente mediante a consumação das redes pode-se pensar num território fluido. E a fluidez é uma característica inerente aos territórios.

A discussão em torno do território AMC revela que ele é efetivamente uma construção social que cria suas próprias regras, constrói um sistema de representações comuns aos seus membros (sociedade) e, por fim, permite a constituição de formas de regulação parcial relativamente autônomas através de dispositivos territoriais de regulação. E, tais dispositivos, normas e regras viabilizam a atração dos Grupos Econômicos mundiais, além de se tornarem reflexo do deslocamento destes Grupos pelo mundo. E assim, o território adquire fundamentação e se torna um agente produtor de externalidades, proximidades e relações.

3.3 A INDÚSTRIA AUTOMOTIVA NO TERRITÓRIO DO AMC

A inserção da indústria automotiva no Aglomerado Metropolitano de Curitiba trouxe certamente diversas mudanças na configuração produtiva da região, bem como de todo o Estado do Paraná. Fato este evidenciado diretamente pela configuração da região em segundo pólo automotivo do país.

Visando caracterizar esta nova realidade produtiva, bem como demonstrar os índices de concentração da atividade econômica industrial (setor automotivo), buscaram-se dados da RAIS (Relação Anual de Informação Social) para o ano de 2004.

Na RAIS, a cadeia produtiva do Setor Automotivo pode ser identificada por uma classificação numérica a partir da separação entre as fábricas montadoras (automóveis, camionetas, utilitários, caminhões e ônibus → classe 34.10-1) e o setor de autopeças, assim discriminado: Pneumáticos e Câmaras-de-ar (classe 25.11-9); Baterias e Acumuladores para veículos (31.42-9); Material elétrico para veículos (31.60-7); Cabines-Carrocerias e Reboques para outros veículos (34.39-8); Sistema de motor (34.41-0); Sistema de marcha e Transmissão (34.42-8); Sistema de freios (34.43-6); Sistema de Direção e Suspensão (34.44-4); e Outras peças não especificadas anteriormente (34.49-5). Abaixo segue a lista extraída da RAIS com as classes e subclasses a que pertencem as atividades ligadas ao setor automotivo:

25. FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE BORRACHA E PLÁSTICO

25.1. FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE BORRACHA

25.11-9 Fabricação de pneumáticos e de câmaras-de-ar

25.12-7 Recondicionamento de pneumáticos

31. FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS, APARELHOS E MATERIAIS ELÉTRICOS.

31.4. FABRICAÇÃO DE PILHAS, BATERIAS E ACUMULADORES ELÉTRICOS

31.42-9 Fabricação de baterias e acumuladores para veículos

31.6. FABRICAÇÃO DE MATERIAL ELÉTRICO PARA VEÍCULOS - EXCETO BATERIAS

31.60-7 Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias

34. FABRICAÇÃO E MONTAGEM DE VEÍCULOS AUTOMOTORES, REBOQUES E CARROCERIAS.

34.1. FABRICAÇÃO DE AUTOMÓVEIS, CAMINHONETAS E UTILITÁRIOS

34.10-0 Fabricação de automóveis, camionetas e utilitários

34.2. FABRICAÇÃO DE CAMINHÕES E ÔNIBUS

34.20-7 Fabricação de caminhões e ônibus

34.3. FABRICAÇÃO DE CABINES, CARROCERIAS E REBOQUES

34.31-2 Fabricação de cabines, carrocerias e reboques para caminhão

34.32-0 Fabricação de carrocerias para ônibus

34.39-8 Fabricação de cabines, carrocerias e reboques para outros veículos

34.4. FABRICAÇÃO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS AUTOMOTORES

34.41-0 Fabricação de peças e acessórios para o sistema motor

34.42-8 Fabricação de peças e acessórios para os sistemas de marcha e transmissão

34.43-6 Fabricação de peças e acessórios para o sistema de freios

34.44-4 Fabricação de peças e acessórios para o sistema de direção e suspensão

34.49-5 Fabricação de outras peças e acessórios para veículos automotores não especificadas anteriormente.

Além destes itens, analisou-se o setor automotivo do comércio, englobando-se as classes: comércio e varejo e por atacado de veículos automotivos (50.10-5) e comércio e varejo e por atacado de peças e acessórios para veículos automotores (50.30-0).

As informações obtidas permitiram a construção de dois índices de associação geográfica que informam parâmetros de concentração das atividades econômicas, quais sejam, QL (quociente de localização) e G (ou CG – coeficiente de concentração geográfica). Estes índices permitem a detecção espacial das informações relativas à regionalização de aglomerações produtivas a partir de mapas quantitativos.

Os critérios utilizados para o desenvolvimento das técnicas para construção dos índices de concentração espacial são diversos e têm sido utilizados para a identificação de aglomerações produtivas específicas, os denominados *clusters* ou *APL's* (Arranjos Produtivos Locais).

Em artigo, MOLD (1977) destaca a importância da espacialidade dos padrões ou arranjos de localização industrial identificados por diversos autores por meio de *índices de concentração/dispersão* e de *diversificação/especialização* das indústrias. Este autor desenvolveu um *coeficiente de especialização industrial* e utilizou como critério básico na análise a comparação das porcentagens de emprego em cada estado em relação às porcentagens de emprego da nação.

BATHIA *apud* MOLD (1977), apesar de não endereçar seus estudos à dinâmica industrial, analisou a diferenciação espacial de cultivos na Índia e para tanto, desenvolveu o *índice de diversificação* que considera o número de cultivos e a porcentagem da área cultivada com diferentes cultivos. Sugere também o *quociente de localização*, tradicional na economia atual, que, segundo o autor, determinaria a concentração regional das culturas através da seguinte fórmula:

$$Q.L = \frac{\frac{\text{Área cultivada com determinada cultura num distrito}}{\text{Área cultivada com todas as culturas num distrito (ou unidade de área)}}}{\frac{\text{Área cultivada com determinada cultura no país}}{\text{Área cultivada com todas as culturas no país}}}$$

Este índice tornou-se tradicional na literatura de economia regional; sofreu algumas adaptações para ser utilizado na identificação da especialização das atividades industriais e continua sendo utilizado por diversos autores. Bem como fez o SEBRAE (2003) – Serviço de Apoio à Média e Pequena Empresas, na tentativa de identificar possíveis regiões receptíveis à configuração de aglomerações produtivas industriais no país, utilizando como base de dados o Cadastro de Estabelecimentos Empregadores (CEE) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), de março de 2002. De acordo com o SEBRAE, a partir desses dados foi possível construir um indicador de especialização econômica (QL) visando “identificar para cada atividade específica, quais os municípios que apresentam uma participação relativa superior à verificada na média do país”, cuja fórmula é a seguinte:

$$Q.L = \frac{\frac{\text{Participação relativa da atividade “x” (em número de estabelecimentos)}}{\text{no total de estabelecimentos industriais no município}}}{\frac{\text{Participação relativa da atividade “x” (em número de estabelecimentos)}}{\text{no total de estabelecimentos industriais no Brasil}}}$$

Semelhante à fórmula de Bathia (*Op.Cit.*), por meio deste cálculo obtém-se a especialização industrial de tal forma que quanto maior o QL, maior será o grau de especialização do município analisado para determinada atividade produtiva em relação ao país.

Com base nestas leituras bibliográficas, desenvolveu-se o QL aplicado nesta pesquisa, caracterizando-o sob a seguinte formulação:

$$QL = \frac{X}{Y}$$

Onde:

X= relação (divisão) entre o total de indústrias em determinada atividade pelo total de indústrias naquele setor produtivo, no município.

Y= relação (divisão) entre o total de indústrias em determinada atividade pelo total de indústrias naquele setor produtivo, no Brasil.

Exemplo:

{	Em Araucária: ↪ 200 fábricas de peças e acessórios para o motor
	↪ 400 fábricas ligadas ao setor automotivo
	No Brasil: ↪ 600 fábricas de peças e acessórios para o motor
	↪ 18.000 fábricas ligadas ao setor automotivo

$$X = 200/400 \rightarrow X = 0,5$$

$$Y = 600/20.000 \rightarrow Y = 0,03$$

$$QL = X/Y \rightarrow QL = 0,5/0,03 \rightarrow \boxed{QL_{(ARAUCÁRIA)} = 16,67}$$

O que representa um índice de concentração bastante alto, indicando que neste município haveria grande concentração da atividade de produção de peças e acessórios para o motor considerando-se o total desta atividade no Brasil.

Contudo, alguns autores (CROCCO *et alli*, 2003) acreditam que a análise exclusiva do índice QL pode camuflar algumas realidades, desvalorizando o peso de certas atividades produtivas em algumas regiões, sobretudo cidades pequenas ou que se caracterizem por baixa empregabilidade e pequena diversidade econômica; ou mesmo sobrevalorizando o peso de outras atividades em regiões que apresentem grande diversificação produtiva (caso de médias e grandes cidades).

Dessa forma, CROCCO *et alli*, (2003) desenvolveram um *índice de concentração* para a identificação das principais e potenciais aglomerações produtivas locais. O índice, de acordo com os autores, deveria captar quatro características essenciais de uma aglomeração produtiva:

- 1) Identificação da especialidade de um setor numa região
- 2) Identificar o peso do setor em relação à estrutura produtiva da região
- 3) Identificar a importância do setor ao nível nacional
- 4) A combinação (soma) dos três indicadores serviria de parâmetro para a construção de um único indicador de concentração de um setor industrial dentro de uma região – Índice de Concentração Normalizado

A esse índice denominamos G – índice de concentração geográfica, e assim o determinamos:

$$G = \frac{\left[\frac{\text{MUNICÍPIO}}{\text{ESTADO}} \right] \times 100 - \left[\frac{\text{MUNICÍPIO}}{\text{BRASIL}} \right] \times 100}{100}$$

Tomando-se como exemplo o caso anterior:

Em Araucária: ↪ 200 fábricas de peças e acessórios para o motor
 ↪ 400 fábricas ligadas ao setor automotivo
 No Paraná: ↪ 300 fábricas de peças e acessórios para o motor
 ↪ 1200 fábricas ligadas ao setor automotivo
 No Brasil: ↪ 600 fábricas de peças e acessórios para o motor
 ↪ 18.000 fábricas ligadas ao setor automotivo

$$G = \frac{(200/300) \times 100 - (200/600) \times 100}{100}$$

$$G = \frac{66,67 - 33,33}{100}$$

$$G = 0,33$$

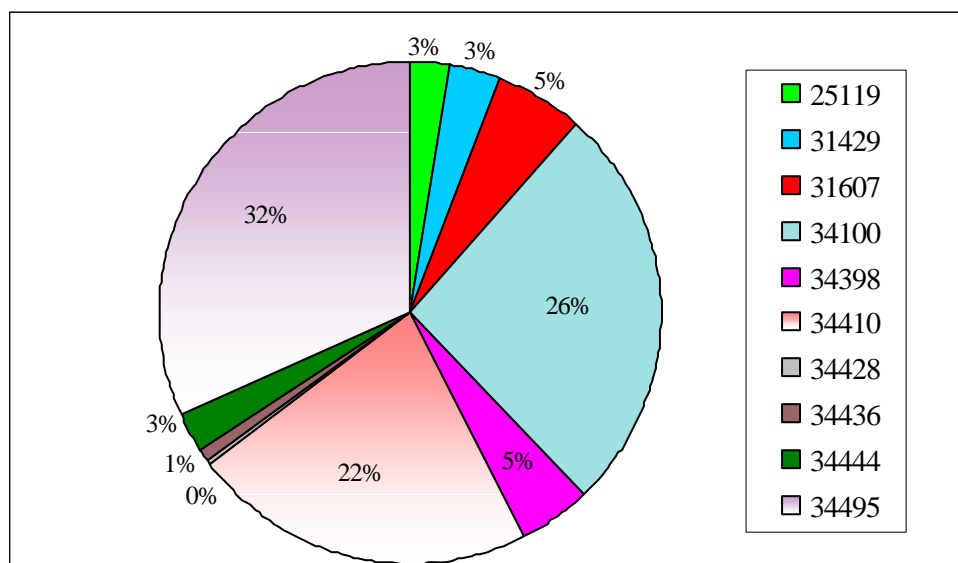
O coeficiente G locacional indica a concentração espacial da atividade econômica. Quanto mais próximo da unidade, mais espacialmente concentrada é a atividade industrial analisada. A seguir são apresentadas as tabelas referentes ao ano de 2004, lembrando que todos os dados foram extraídos da RAIS, ano 2004. A partir destas informações foram construídos os índices relativos à concentração da atividade industrial para os municípios do AMC:

TABELA 07 – ESTABELECEMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO, PARANÁ

CLASSES	DESCRIÇÃO	PARANÁ	PARANÁ (%)
25119	Fabricação de pneumáticos e de câmaras de ar	675	2,61
31429	Fabricação de baterias e acumuladores para veículos	865	3,34
31607	Fabricação de material elétrico para veículos – exceto baterias	1400	5,41
34100	Fabricação de automóveis, camionetas e utilitários	6817	26,34
34398	Fabricação de cabines, carrocerias e reboques para outros veículos	1220	4,71
34410	Fabricação de peças e acessórios para o sistema motor	5777	22,32
34428	Fabricação de peças e acessórios para os sistemas de marcha e transmissão	38	0,15
34436	Fabricação de peças e acessórios para o sistema de freios	231	0,89
34444	Fabricação de peças e acessórios para o sistema de direção e suspensão	690	2,67
34495	Fabricação de outras peças e acessórios para veículos automotores não especificadas anteriormente	8168	31,56
TOTAL	-----	25881	100

Fonte: MTE – RAIS, 2004.

GRÁFICO 02 – DISTRIBUIÇÃO DO NÚMERO DE ESTABELECEMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO NO PARANÁ, 2004



**TABELA 09 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO
NO AMC, 2004**

	CLASSES										TOTAL
	25119	31429	31607	34100	34398	34410	34428	34436	34444	34495	
ARAUCÁRIA	408	0	0	0	0	0	0	0	0	901	1.309
CAMPINA GRANDE DO SUL	10	0	0	0	15	0	0	0	0	90	115
CAMPO LARGO	0	0	0	0	0	415	0	0	46	0	461
CAMPO MAGRO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33	33
COLOMBO	0	0	0	0	96	0	0	60	0	119	275
CURITIBA	249	1	2	4.186	8	4.482	3	76	132	3.021	12.560
FAZENDA RIO GRANDE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	77	77
PINHAIS	0	0	0	0	4	0	0	0	0	253	257
PIRAQUARA	0	0	0	0	3	0	0	0	137	0	140
QUATRO BARRAS	0	0	0	20	0	110	0	0	0	734	864
SÃO JOSE DOS PINHAIS	0	0	287	2.605	38	111	0	0	71	1.935	5.047
TOTAL	667	1	289	6.811	164	5.518	3	136	386	7.163	21.138

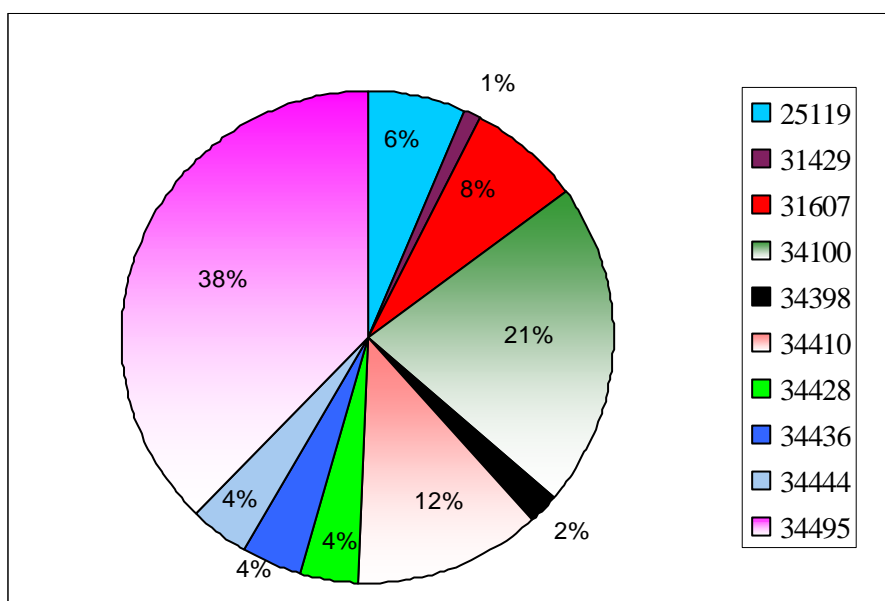
Fonte: MTE – RAIS, 2004.

**TABELA 10 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO
NO BRASIL, 2004**

	CLASSES										TOTAL
	25119	31429	31607	34100	34398	34410	34428	34436	34444	34495	
BRASIL	19.877	3.812	23.864	67.813	5.786	39.043	12.202	12.567	12.641	119.475	317.080
BRASIL (%)	6,27	1,2	7,53	21,39	1,82	12,31	3,85	3,96	3,99	37,68	100

Fonte: MTE – RAIS, 2004.

**GRÁFICO 03 – DISTRIBUIÇÃO DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO
SETOR AUTOMOTIVO NO BRASIL, 2004**



A análise dos dados fornece algumas informações bastante interessantes: de fato os dois municípios do AMC que se destacam no setor automotivo, com maior quantidade de estabelecimentos neste setor produtivo, são Curitiba e São José dos Pinhais. Sendo que em dois ramos de atividade, o município de São José dos Pinhais supera Curitiba: 31607 – fabricação de material elétrico (02 estabelecimentos em Curitiba contra 287 em SJP) e 34398 – fabricação de cabines, carrocerias e reboques (08 estabelecimentos em Curitiba contra 38 em SJP). Na verdade estas informações servem para corroborar o processo recente de industrialização de SJP, centrado no setor automotivo; além do mais este município sobressai-se em relação aos demais do AMC.

Certamente, Curitiba apresenta as maiores quantidades de estabelecimentos produtivos em decorrência de concentrar a produção industrial do Estado e em função de seu período de industrialização ter se iniciado a mais tempo (década de 1970).

SJP apresenta maior número de estabelecimentos na classe 34100 – fabricação de automóveis (2.605 estabelecimentos), correspondendo a 52% do total de atividades no setor automotivo, seguido da classe 34495 – fabricação de outras peças e acessórios (1.935 estabelecimentos), 38% em relação ao total de atividades da indústria automotiva, comprovando a assertiva de que as montadoras trazem consigo uma rede de fornecedoras, fabricantes de autopeças.

De fato, outros municípios, sobretudo nas proximidades de SJP, especialmente Quatro Barras, Piraquara e Pinhais, também apresentam indústrias do ramo de autopeças (sobretudo da classe 34495 – fabricação de outras peças e acessórios). Em Quatro Barras, 85% das atividades ligadas à indústria automotiva enquadram-se neste gênero. Demonstra-se que o processo de instalação das montadoras desencadeou realmente o processo de industrialização do AMC, ainda que muito atrelado ao setor automotivo.

Outra informação reveladora nestes dados refere-se à concentração do AMC quanto a este setor produtivo em relação aos demais municípios do Estado: das 675 indústrias de pneumáticos e câmaras de ar, 667 encontram-se no AMC; das 6.817 indústrias de fabricação de automóveis, camionetas e utilitários, 6.811 encontram-se no AMC; das 5.777 indústrias de fabricação de peças e acessórios para o sistema motor, 5.518 estão no AMC... Os números constatarem a evidente concentração da atividade industrial produtiva no AMC.

É importante destacar, ainda, que tanto no AMC, quanto no Paraná e no Brasil, as atividades da indústria automotiva que mais são representativas são as classes 34100– Fabricação de automóveis, 34410 – Fabricação de peças e acessórios para o sistema motor, e 34495 – Fabricação de outras peças e acessórios.

Par melhor analisar a representatividade desta atividade produtiva (indústria automotiva: montadoras e autopeças) utilizamos os índices de concentração Q_L e G , cujas formulações explicitamos anteriormente. Compusemos os valores desses índices para o conjunto dos municípios do AMC que aparecem nas tabelas anteriores (dados da RAIS). Agrupamos as classes da Rais em dois grupos: aquelas ligadas à fabricação do automóvel e aquelas ligadas à produção de autopeças e acessórios.

QUADRO 04 – AGRUPAMENTO DAS CLASSES DA RAIS

CLASSES	DESCRIÇÃO
25119/31429/31607/34398/34410/ 34428/34436/34444/34495	Indústria de Autopeças
34100	Fabricação de Automóveis, camionetas, utilitários

TABELA 11 – ÍNDICES Q_L E G PARA O AMC, 2004³⁰

	Q_L	G
Indústria de Autopeças	0,86	0,75
Fabricação de Automóveis	1,50	0,90

O índice Q_L revela a concentração sobretudo da atividade de fabricação de automóveis do AMC em relação a esta atividade no Brasil. O índice G reforça a concentração desta atividade no AMC; lembrando que quanto mais próximo de 01 (um), maior a concentração da atividade representada. Fato que se comprova, uma vez que o AMC é o terceiro pólo automotivo do país. Logo, há grande concentração de indústrias deste setor na região.

Só a título de comparação, o Q_L do Estado do Paraná para a indústria de autopeças é praticamente o mesmo do AMC (0,87), indicando que praticamente a totalidade de indústrias neste ramo de atividade concentra-se no AMC. Os dados revelam o caráter seletivo e diferenciado do processo de industrialização que se deu no Estado do Paraná.

³⁰ O cálculo dos índices se encontra em anexo.

Já para a fabricação de automóveis, o Q_L do Paraná é 1,23. Valor também muito próximo ao do resultado obtido para o AMC, novamente evidenciando o caráter concentrador desta atividade no AMC.

De uma forma geral, estes índices são muito interessantes, pois comprovam a concentração da atividade automotiva no AMC em relação ao Brasil e mesmo em relação ao Estado do Paraná e, ao mesmo tempo, reforçam a importância econômica que tal setor passou a representar para a região.

A seguir, apresenta-se a Tabela 12 que mostra o número de estabelecimentos segundo o vínculo empregatício, de acordo com informações da RAIS (2004). Informações importantes para se avaliar, entre outros aspectos, quantitativamente o emprego gerado pela indústria automotiva no AMC.

**TABELA 12 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO
SEGUNDO O VÍNCULO EMPREGATÍCIO NO AMC, 2004**

		CLASES											
		25119	31429	31607	34100	34398	34410	34428	34436	34444	34495	TOTAL	
Araucária	De 50 a 99 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	227	227
	De 100 a 249 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	224	224
	De 250 a 499 vínculos ativos	408	0	0	0	0	0	0	0	0	0	369	777
	Total	408	0	0	0	0	0	0	0	0	0	901	1.309
Campo Largo	De 20 a 49 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	46	0	46
	De 250 a 499 vínculos ativos	0	0	0	0	0	415	0	0	0	0	0	415
	Total	0	0	0	0	0	415	0	0	0	46	0	461
Colombo	De 50 a 99 vínculos ativos	0	0	0	0	91	0	0	60	0	58	0	209
	Total	0	0	0	0	96	0	0	60	0	119	0	275
Curitiba	De 10 a 19 vínculos ativos	55	0	0	0	0	13	0	0	0	0	115	183
	De 20 a 49 vínculos ativos	22	0	0	24	0	0	0	0	0	0	157	203
	De 50 a 99 vínculos ativos	172	0	0	0	0	85	0	76	0	0	145	478
	De 100 a 249 vínculos ativos	0	0	0	0	0	113	0	0	0	132	623	868
	De 500 a 999 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	801	801
	1000 ou mais vínculos ativos	0	0	0	4.162	0	4.655	0	0	0	0	1.139	9.956
	Total	249	1	2	4.186	8	4.882	3	76	132	3.021	0	12.560
Fazenda R.Grande	De 50 a 99 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	72	0	72
	Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	77	0	77
Pinhais	De 20 a 49 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	56	0	56
	De 100 a 249 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	196	0	196
	Total	0	0	0	0	4	0	0	0	0	253	0	257
Piraquara	De 100 a 249 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	137	0	0	137
	Total	0	0	0	0	3	0	0	0	137	0	0	140
Quatro Barras	De 50 a 99 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	98	0	98
	De 100 a 249 vínculos ativos	0	0	0	0	0	110	0	0	0	0	0	110
	De 500 a 999 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	636	0	636
	Total	0	0	0	20	0	110	0	0	0	734	0	864
SJP	De 10 a 19 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	54	0	54
	De 20 a 49 vínculos ativos	0	0	0	0	37	24	0	0	0	321	0	382
	De 50 a 99 vínculos ativos	0	0	69	74	0	80	0	0	71	143	0	437
	De 100 a 249 vínculos ativos	0	0	218	0	0	0	0	0	0	727	0	945
	De 250 a 499 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	664	0	664
	1000 ou mais vínculos ativos	0	0	0	2.531	0	0	0	0	0	0	0	2.531
	Total	0	0	287	2.605	38	111	0	0	71	1.935	0	5.047
Total	De 5 a 9 vínculos ativos	0	0	0	0	11	21	0	0	0	57	0	89
	De 10 a 19 vínculos ativos	65	0	0	0	15	13	0	0	0	197	0	290
	De 20 a 49 vínculos ativos	22	0	0	44	37	24	0	0	46	669	0	842
	De 50 a 99 vínculos ativos	172	0	69	74	91	165	0	136	71	833	0	1.611
	De 100 a 249 vínculos ativos	0	0	218	0	0	223	0	0	269	1.770	0	2.480
	De 250 a 499 vínculos ativos	408	0	0	0	0	415	0	0	0	1.033	0	1.856
	De 500 a 999 vínculos ativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.437	0	1.437
	1000 ou mais vínculos ativos	0	0	0	6.693	0	4.655	0	0	0	1.139	0	12.487
	Total	667	1	289	6.811	164	5.518	3	136	386	7.163	0	21.138

Fonte: RAIS, 2004

**TABELA 13 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DO SETOR COMERCIAL
AUTOMOTIVO NO AMC, 2004**

	CLASSES		
	50105	50300	TOTAL
ALMIRANTE TAMANDARÉ	0	22	22
ARAUCÁRIA	6	217	223
CAMPINA GRANDE DO SUL	0	25	25
CAMPO LARGO	16	162	178
CAMPO MAGRO	0	1	1
COLOMBO	1	240	241
CURITIBA	5.154	5.644	10.798
FAZENDA RIO GRANDE	2	124	126
PINHAIS	8	292	300
PIRAQUARA	0	85	85
QUATRO BARRAS	0	75	75
SÃO JOSE DOS PINHAIS	217	399	616
TOTAL	5.406	7.301	12.707

Classe 50.10-5 → comércio e varejo e por atacado de veículos automotivos

Classe 50.30-0 → comércio e varejo e por atacado de peças e acessórios para veículos automotivos

A observação das informações contidas na Tabela 12 revela que a maior parte dos estabelecimentos do AMC declara possuir 1.000 (mil) vínculos empregatícios ou mais, totalizando 12.487 estabelecimentos nesta categoria. Trata-se de um dado curioso, pois revela que a maioria dos estabelecimentos é de médio a grande porte. Contudo, o número de estabelecimentos que mantêm até 100 (cem) vínculos empregatícios é também significativo, 5.358 estabelecimentos. O ramo que mais emprega mão-de-obra é a fabricação de automóveis, camionetas e utilitários (classe 34100). Nesta atividade a maioria dos estabelecimentos possui mais de 1.000 (mil) vínculos ativos.

Outras classes de atividade que empregam bastante mão-de-obra são: 34410 – fabricação de peças e acessórios para o sistema motor e 34495 – fabricação de outras peças e acessórios. Lembrando que estas são as atividades que concentram maior número de estabelecimentos no AMC.

Os dados da Tabela 13 informam sobre o número de estabelecimentos no ramo comercial automotivo. Novamente aqui não se percebe nenhuma surpresa; os valores estão absolutamente coerentes com a informação referente ao número de estabelecimentos industriais automotivos. A venda desta produção (seja de veículos ou peças automotivas) concentra-se nas regiões produtoras, quais sejam, os municípios de Curitiba e São José dos Pinhais.

Salientando que a maioria massiva dos estabelecimentos trabalha com a venda (atacado e varejo) de peças e acessórios automotivos (7.301 estabelecimentos). E neste caso, os estabelecimentos aparecem em todos os municípios do AMC. Mesmo em Campo Magro, município sem expressão industrial relevante, conta com um estabelecimento declarado na Rais referente à venda no atacado e varejo de peças e acessórios automotivos.

Embora o número total de estabelecimentos que trabalham com a venda (atacado e varejo) de veículos automotores (5.406 estabelecimentos) não seja muito inferior ao da atividade há pouco citada (venda de peças e acessórios automotivos), esta se apresenta, praticamente em sua totalidade, concentrada no município de Curitiba (5.154 estabelecimentos).

4. O GRUPO ECONÔMICO E SUA INSERÇÃO NO AMC: VIÕES E EXPECTATIVAS DOS ATORES LOCAIS

4.1 INTRODUÇÃO

A partir da década de 1990, o Brasil passou a receber grande volume de investimentos, principalmente externos, em função da estabilidade econômica. O Estado do Paraná vislumbrou este quadro mediante a atração de grandes Grupos Econômicos ligados à produção automobilística – segmento de veículos leves. Nascimento (2002, p.75) aponta algumas condições que, segundo ele, teriam sido determinantes para a escolha deste Estado:

“localização estratégica junto ao bloco do Mercosul; ser grande produtor agrícola (insumos para algumas empresas) e grande gerador de energia; ter grande estoque de água potável (insumos básicos para algumas indústrias), uma malha rodoviária e ferroviária de boa qualidade, boa estrutura portuária, mão-de-obra em abundância e com bom nível de educação formal e técnica, e políticas sindicais brandas”.

A participação do Paraná no cenário industrial nacional, assim como outros Estados da Federação, também se caracterizou pela ativa participação no processo de “Guerra Fiscal”. Embora não se possa afirmar que este tenha sido o fator determinante para a escolha dos Grupos, mesmo porque já se mencionou inúmeros outros aspectos que pesaram positivamente no momento de decisão dos Grupos, a questão fiscal tornou-se emblemática para o Estado. Especialmente no caso do Grupo Renault.

Neste sentido, este capítulo traz uma análise da inserção do Grupo Econômico – Renault – no território – AMC. Serão expostos os critérios adotados pelo Estado do Paraná para a atração do Grupo Renault, bem como a relação deste com o território local.

4.2 O GRUPO RENAULT

O Grupo Renault foi o 11º fabricante de veículos automotivos e o 125º Grupo em vendas, em 2001. Foi fundado em 1898 e tornou-se uma companhia limitada em 1922, sendo nacionalizada pelo governo francês em 1945³¹.

³¹ Informações obtidas no site: www.renault.com

Até meados dos anos de 1980 o Grupo seguiu a estratégia de diversificação dos Setores de produção, atuando nos campos automotivo, financeiro e de serviços, ao mesmo tempo em que ampliava os horizontes internacionais. Contudo, em 1984 o Grupo passou por dificuldades financeiras, optando por reestruturar-se e concentrar as ações em suas atividades centrais, voltando a vislumbrar lucro no final de 1987.

Em 1994, por meio da abertura do capital do Grupo, o governo francês iniciou o processo de privatização da Renault, que somente foi concluído em 1996. A década de 1990 representou para o Grupo um momento de fusões e aquisições. Mas em 1999 o Grupo conseguiu um marco importante fazendo uma aliança com o Grupo japonês Nissan (8ª maior montadora mundial e 3ª maior do Japão em vendas). Neste ano, ainda, adquiriu 51% do capital da Dacia, fabricante romeno de veículos; aumento para 81% sua participação no final do ano seguinte. Neste ano, ainda, adquiriu operações automotivas da coreana Samsung e, em 2001, implementou acordo com a Volvo, tornando-se a principal acionista deste Grupo.

Sem a aliança efetivada com a Nissan, o Grupo Renault dificilmente conseguiria colocar-se no contexto global, tamanhas eram as limitações de que dispunha anteriormente à aliança. A Renault conseguiu expandir-se e hoje atua mundialmente, tornando-se uma das marcas mais conhecidas. É interessante frisar que, além de veículos, o Grupo vende foguetes, empilhadeiras e barcos.

Em seu relatório anual de 2001³², o Grupo Renault descreve abertamente suas estratégias globais, resumidas na frase “crescer lucrativamente”. E para tanto, a expansão internacional seria inevitável. O mercado europeu mostrou-se saturado e com crescimento muito lento, obrigando o Grupo a fechar diversas fábricas, deixando um considerável saldo de desempregados. Em contrapartida havia a demanda crescente nos mercados emergentes da Ásia, África, América Latina e Europa Oriental.

As estratégias de atuação do Grupo Renault podem ser assim resumidas: primeiramente, expansão geográfica como medida para tentar obter economias de escala em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) e marketing, e, ao mesmo tempo, participação nos mercados emergentes, de crescimento mais rápido e potencial de crescimento futuro; e, num segundo momento, compartilhar recursos, inclusive a partir da utilização comum de plataformas e da exploração de competências complementares.

³² Site: www.renault.com

Hoje, o Grupo conta com aproximadamente 350 indústrias e lojas comerciais em cerca de 40 países, e emprega 131.879 pessoas em todo o mundo. Em 2004 o Grupo obteve a soma de 40,7 bilhões de euros, um incremento de 8,4% em relação ao ano anterior.

As vendas do Grupo aumentaram 4,2% em 2004, atingindo o nível recorde de 2.488.523 veículos comercializados. Este volume eleva a participação do Grupo no mercado mundial para 4,1%.

Pelo sétimo ano consecutivo, a marca Renault é líder nos mercados de veículos de passeio e de utilitários na Europa ocidental com 10,8% de participação. A evolução foi de 2,9% em comparação com o ano anterior. A empresa vendeu 1.778.828 veículos de passeio e utilitários em 2004, representando um aumento de 0,3% em relação a 2003.

Fora da Europa ocidental, o Grupo Renault aumentou suas vendas em 16,4%, com 676.870 veículos vendidos em 2004. O grupo registrou evoluções extremamente significativas em mercados como a Turquia, a Argélia, a Rússia, a África do Sul, a Argentina e o México. Na Argélia e no México, a Renault vendeu, pela primeira vez, mais de 20.000 veículos. Na Ásia/Pacífico, o Grupo vendeu 95.919 unidades. Na Coreia, país onde o mercado continuou a regredir, com uma baixa de 18,2%, a Renault Samsung Motors conseguiu uma participação de 9,3% no mercado de veículos de passeio.

A estratégia atual de crescimento do Grupo baseia-se em três prioridades principais: competitividade, inovação e desenvolvimento internacional. A aliança binacional da Renault com a Nissan, parte dessa estratégia, vendeu 5.785.231 veículos em 2004, ficando entre os quarto maiores produtores automobilísticos mundiais.

Num contexto de acirrada concorrência e forte pressão imposta pela globalização, certamente obterão melhores resultados as empresa que conseguirem atingir economias de volume na produção, na comercialização, por meio da atuação global.

E a melhor forma de atuação global que o Grupo encontrou e que vem se mostrando um grande sucesso são as alianças. Para tanto, o grupo se dividiu em duas áreas distintas de atuação: Divisão automotiva – que inclui design, fabricação e marketing de veículos; e Divisão Financeira – atividades relacionadas às vendas.

A Divisão Automotiva consiste na Renault, Samsung (Sul Coreana) e na Dacia (Romana). Essa aliança é responsável pelo design, desenvolvimento e venda de carros de passeio e veículos comerciais leves. Em 2004 esta divisão da Renault obteve um rendimento de 38,6 bilhões de euros, representando 94,9% de todo o rendimento do Grupo. O Grupo vendeu 2.489.401 veículos em todo o mundo em 2004. Com 10,8% de vendas na Europa Ocidental, a Renault se mantém pelo sétimo ano no topo da lista do ranking dos maiores Grupos automobilísticos europeus, com a combinação carro de passeio e marketing agressivo.

A Divisão Financeira é a divisão financeira e comercial do Grupo Renault. É constituída pelo Banco RCI e duas subsidiárias, num total de aproximadamente 60 companhias ao todo. Em 2004 esta divisão obteve um rendimento de 2 bilhões de euros o equivalente a 5,1% do total do Grupo.

O Banco RCI, principal entidade financeira automotiva da Europa, ajudou o Grupo Renault a ganhar novos consumidores – público, corporações e empresas – e incrementar seus serviços, oferecendo pacotes financeiros competitivos. Em 2004, o banco financiou 35,4% dos veículos da Renault e da Nissan na Europa Ocidental. Por meio da expansão das operações em nível global, espera-se um grande crescimento do Grupo, bem como fortalecimento da aliança Renault-Nissan.

Durante seis anos de aliança entre Renault e Nissan os resultados financeiros foram muito positivos. A performance dos dois grupos incrementou-se a partir desta união. Juntas, Renault e Nissan compuseram o quarto maior Grupo automotivo do mundo. E de fato é a única aliança realmente eficiente na indústria automobilística.

E para que esta união desse certo, ambas as companhias preservaram sua identidade desde o acordo em 27 de março de 1999. Trata-se da primeira aliança industrial e comercial entre uma empresa Francesa e outra japonesa. Os Grupos estão conectados sob os mesmos interesses e compartilham das mesmas estratégias de crescimento. As vendas de Renault e Nissan representam hoje 9,6% da marca global, correspondendo a um total de 5,7 milhões de veículos por ano. Esta se tornou uma das quatro marcas de veículos mais populares no mundo.

Visando atingir o Mercosul e acreditando no potencial de expansão do mercado automobilístico nesta região, a Renault traçou uma estratégia de crescimento para conquistar – juntamente com a Nissan – mais de 15% de participação no Mercosul até 2010. Na busca de seus objetivos, a Renault disputa esse mercado com uma linha inovadora de produtos, cujos modelos de maior sucesso são o Scénic, carro que inaugurou o segmento dos monovolumes no Brasil, e o Novo Clio, que permitiu à Renault disputar o mercado dos veículos 1.0, que representa cerca de 65% do mercado brasileiro. A meta é oferecer uma linha cada vez mais completa, atuando em todos os segmentos.

A Renault está ampliando seus investimentos no Mercosul e a produção local para atender à crescente demanda deste mercado. Assim, a Fábrica Ayrton Senna (em São José dos Pinhais) passou por uma recente reformulação que permitiu aumentar a sua cadência de 20 veículos/hora para 40.

Carlos Ghosn, atual presidente do Grupo Renault/Nissan, afirma que a estratégia do Grupo concentra-se nos quesitos: competitividade, qualidade e eficiência internacional: “efficient international development has become an essential prerequisite for any automaker wishing to stay in the running. It is vital to expand our presence on growth markets with high profit potential”.

No Rio de Janeiro, em entrevista para o Jornal Valor Econômico (20/12/2005), o presidente mundial da aliança Renault/Nissan, evita afirmar que se trata de uma meta, mas prevê que, em dois a três anos, o Grupo vai tornar-se o segundo maior fabricante de automóveis do mundo. Ele diz que a japonesa Toyota já em 2006 ou 2007 será a primeira no ranking das montadoras. Carlos Ghosn fez questão de frisar que o objetivo da aliança não é de ser apenas o maior em tamanho. “O foco é na qualidade, tecnologia e satisfação do cliente”.

Segundo o executivo, a expansão da aliança Renault/Nissan se dará a partir da Ásia. Ele aposta no que classificou como complementaridade: “A Nissan é forte no Japão, na China, Tailândia e sudeste asiático. Já a Renault, por sua vez, tem presença forte na Coreia e na Índia e, as duas, na Rússia. Enquanto a Nissan desenvolve os negócios na China, a Renault está indo para a Índia. Nissan não está na Índia e Renault não está na China, mas isso não significa que uma não vá entrar no país que não está presente. E quando o fizer vai alavancar a presença no parceiro.”

Quanto ao mercado brasileiro, Carlos Ghosn afirmou que a capacidade industrial ainda não foi totalmente explorada e o Grupo pretende atuar mais agressivamente por meio do lançamento de muitos produtos. Ghosn prevê boas oportunidades para a aliança no Brasil. “Com a estagnação dos mercados americano, europeu e japonês, a indústria automobilística está voltando a atenção para mercados emergentes como China, Índia, Rússia e evidentemente o Brasil”, disse.

A Renault já investiu no Brasil US\$ 1,35 bilhão, com uma fábrica própria de carros e outra de comerciais leves em aliança com a Nissan; produz, ainda, motores. Ghosn frisou que a visão da aliança é que cada empresa seja autônoma com estratégia clara e objetivos definidos a curto, médio e longo prazos.

4.3 INSERÇÃO TERRITORIAL DO GRUPO RENAULT NO AMC

O Grupo Econômico francês Renault, instalou-se no Paraná depois de acumular enormes prejuízos na Europa, fechar fábricas na Bélgica e em Portugal, desempregando mais de 10 mil trabalhadores. Desde 1898, quando foi criada, a Renault tem se destacado no mercado automobilístico mundial com produtos inovadores e inteligentes. Hoje a empresa imprime seu estilo em cada veículo, projeto e solução que desenvolve. Com esta tradição a Renault veio instalar-se no Brasil. A decisão foi anunciada em julho de 1995 e, já em 1998, a empresa inaugurava sua primeira fábrica no Complexo Ayrton Senna, em São José dos Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba. Um ano depois entrava em operação a segunda unidade industrial do complexo, a Fábrica de Motores. No final de 2001 foi a vez da Fábrica de Utilitários ser concluída.

Fecha-se um ciclo para a Renault, essa fábrica também dá início a um capítulo inédito na trajetória da montadora, a aliança com a Nissan. Esta unidade industrial da Renault é a primeira fábrica nova da Aliança Renault/Nissan.

Quando em 1995, o Grupo anunciou que planejava instalar uma montadora no Brasil, com investimento de US\$ 1 bilhão, cinco estados entraram na disputa para sediar a nova planta: São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Espírito Santo, Bahia e Minas Gerais. O Grupo declarou que pretendia escolher um município que estivesse a pelo menos 150 Km dos grandes centros do País.

Aproveitando-se do contexto brasileiro de estabilidade e favorecendo-se pela política da guerra fiscal, o Grupo optou, em 12 de março de 1996, pelo estado do Paraná, mais precisamente o município de São José dos Pinhais, recebendo por parte do governo estadual, um verdadeiro “tratamento de pai para filho”.

Idealizada e construída para ser dividida pela Renault e pela Nissan na montagem de veículos comerciais leves, a fábrica foi construída sob os moldes de um complexo industrial. A sua inauguração marca a entrada da Nissan no Brasil, na qualidade de fabricante local de automóveis e permite que a Renault finalize o seu programa de implantação industrial na região.

Esta unidade de produção conjunta impulsiona o dispositivo de fabricações cruzadas que já foi iniciado no âmbito da Aliança. Veículos Renault estão sendo montados nas fábricas Nissan, no México. Ambos os parceiros anunciaram que já no final de 2002, a Nissan montaria um veículo comercial leve, de origem Renault, na fábrica da Nissan em Barcelona (Espanha) que é vendido pela Nissan, Renault e GM Europa.

Unindo suas forças neste projeto industrial, a Renault e a Nissan otimizam sua estratégia de desenvolvimento no Brasil. A produção conjunta garantirá a melhor utilização das capacidades nas melhores condições econômicas. A nova unidade beneficia-se da infra-estrutura existente e das sinergias com as outras unidades do complexo industrial Ayrton Senna (manutenção administrativa, logística). A unidade foi concebida para produzir veículos comerciais leves nas melhores condições de flexibilidade e de competitividade. De acordo com a estratégia traçada, a Aliança deve “sempre” respeitar às identidades de marca de ambas empresas.

Para se instalar na cidade de São José dos Pinhais – no AMC, com perspectivas de geração de 3.200 empregos até o ano 2005 (o que não se confirmou segundo guia sócio-econômico de São José dos Pinhais de 2004 e não há demonstrações de que este índice possa ser atingido) –, a Renault recebeu um empréstimo de até 1,5 bilhão. O prazo para a quitação desta dívida é de 10 (dez) anos, sem juros e sem correção monetária. Para convencer a Renault de seu interesse, o governo foi mais longe: decidiu ser sócio do empreendimento, com participação de 40%, em ações do tipo B, sem direito a voto, no valor de até US\$ 300 milhões.

Também assumiu o compromisso de providenciar toda a infra-estrutura necessária para a instalação da fábrica. Doou um terreno de 2.500.000 m², no valor de R\$ 12 milhões. Pagou a terraplanagem e a drenagem do terreno, obra que custou cerca de R\$ 18 milhões. Construiu toda uma extensa rede de abastecimento de água e esgotamento sanitário e uma subestação de energia para suprimento da unidade industrial. Cedeu um terminal exclusivo no Porto de Paranaguá e construirá todas as vias de acesso – rodoviárias e ferroviárias – até a fábrica (PROTOCOLO DE ACORDO ENTRE RENAULT E ESTADO DO PARANÁ, 1999).

Além destes benefícios, a Renault ficou isenta do recolhimento de ICMS por 48 meses, possibilitando a formação de um capital de R\$ 1 bilhão, que aplicado no mercado financeiro renderia o suficiente para pagar as parcelas mensais do ICMS devido. Além disso, concedeu-se isenção de impostos e contribuições municipais por 10 (dez) anos e desconto na tarifa de energia elétrica de 25%.

- 1. Financiamento de US\$ 1,5 bilhão, por 10 anos, sem juros nem correção monetária;*
- 2. Participação acionária de 40%, equivalente a US\$ 300 milhões, em ações sem direito a voto;*
- 3. Doação de terreno de 2.500.000 metros quadrados e reserva de área adjacente de 500.000 metros quadrados pelo prazo de 10 anos;*

4. Terraplanagem e drenagem do terreno: R\$ 18 milhões;
5. Construção e manutenção de vias de acesso rodoviárias e ferroviárias à fábrica;
6. Construção de subestação de energia elétrica e tarifa de energia com 25% de desconto;
7. Garantia de abastecimento de água industrial, potável, nas condições estabelecidas pela Renault e infra-estrutura de esgotamento sanitário;
8. Prorrogação do recolhimento do ICMS por 48 meses, formando um capital de R\$ 1 bilhão;
9. Utilização de 100% dos créditos do ICMS;
10. Tratamento diferenciado no Porto de Paranaguá, Aeroporto Afonso Pena e na Alfândega de Foz do Iguaçu;
11. Terminal exclusivo no Porto de Paranaguá;
12. Isenção de IPTU por 10 anos;
13. Isenção de ISS ao Grupo Renault e empresas contratadas por 10 anos;
14. Isenção de taxas e contribuições municipais por 10 anos” (OP. Cit.).

A Renault exigiu, ainda, a inclusão no protocolo de itens nos quais a montadora define minutas de decretos e modificações nas leis estaduais como condição para instalar-se no Estado. Entre as cláusulas assinadas, está o compromisso de que o Estado do Paraná e o município de São José dos Pinhais assumem todos os riscos por eventuais danos ambientais causados pela fábrica, para que a Renault nunca possa ser acionada juridicamente (Op. Cit.).

E para finalizar, o Estado do Paraná se comprometeu a manter o equilíbrio financeiro do projeto em caso de mudança da política econômica do governo federal. E se o Estado deixar de pagar sua parte nos aumentos de capital da Renault, a montadora terá direito de comprar ou indicar quem compre as ações a serem subscritas pelo irrisório e simbólico valor de R\$ 1,00 (um real).

É importante ressaltar que enquanto prioriza a atenção em empresas estrangeiras, o governo “abandona” os empresários paranaenses e o fisco arrocha micro, pequenos e médios comerciantes. De 1995 para 1996, segundo dados da SEFA (2003), 1.666 empresas paranaenses fecharam as portas. Entre elas, empresas tradicionais como a Prosdócimo – que virou Electrolux, a Emílio Romani, a Hermes Macedo, a Pianos Essenfelder, e a Batavo adquirida pelo Grupo Parmalat.

Contudo, a atuação dos Grupos no AMC trouxe aspectos positivos. Em São José dos Pinhais muitas mudanças ocorreram após a instalação das montadoras Renault e Audi/Volkswagen. De fato, as transformações no município decorrem do avanço na participação industrial. O guia sócio-econômico do município (2004) afirma que “é da industrialização [processo desencadeado a partir da instalação dos Grupos Econômicos] que ocorre o maior avanço da cidade, tornando-a um atrativo a [novos] investimentos”.

Segundo o último censo do IBGE (2000), a população do município está em torno de 250 mil habitantes, sendo atualmente o maior município da Região Metropolitana de Curitiba. Informações do guia sócio-econômico do município mostram que ele ocupa a 49ª posição no ranking das cidades brasileiras com melhores possibilidades para se construir uma carreira profissional. Além de estar incluída entre as 51 cidades do país com melhores oportunidades a oferecer aos trabalhadores.

A renda per capita anual é de R\$ 20.614,57 e o PIB apresenta uma evolução expressiva de R\$ 1.400.000.000,00 (aproximadamente), para mais de R\$ 4.500.000.000,00 (Secretaria Municipal da Indústria, Comércio e Turismo, 2004). São José dos Pinhais encontra-se na terceira colocação brasileira em arrecadação de ICMS. A arrecadação com a indústria gira em torno dos 54% (27% no comércio, 18% nos serviços e 1% na produção primária). Todos estes números refletem a nova realidade construída a partir da inserção dos Grupos Econômicos no território.

A arrecadação com a indústria, é importante mencionar, provém não somente destes Grupos, mas de suas fornecedoras/sistemistas, as quais, optaram por localizarem-se também neste município, estando mais próximas das montadoras. A Figura 05 mostra a localização pontual das fornecedoras dos Grupos Renault e Audi/Volkswagen, além da própria sede dos Grupos. Por meio da observação desta figura percebe-se a preferência pela proximidade geográfica em relação à montadora, o que comprova a assertiva de que este fator ainda é muito relevante para as indústrias no período atual da globalização.





Das empresas fornecedoras da Renault, seis localizam-se em São José dos Pinhais, no próprio complexo industrial do Grupo: Thera Indústria de Autopeças S/A; Renault Motores; Bertrand Faure Assentos para Automóveis LTDA; Sas Automotive do Brasil LTDA; Ecia do Brasil LTDA e Peguform do Brasil LTDA. Outras cinco fornecedoras optaram pelo município vizinho de Quatro Barras: Copo Thierry do Brasil Indústria Têxtil LTDA; Copo Fehrer do Brasil Indústria Têxtil LTDA; Treves do Brasil LTDA; Bertrand Faure Assentos para Automóveis LTDA e Bollhoff Mölle Tecnoplásticos LTDA. Outra empresa escolheu o município de Fazenda Rio Grande, também vizinho a São José dos Pinhais: SNR Rolamentos do Brasil LTDA.

TABELA 14 – FORNECEDORAS AUTOMOTIVAS SITUADAS NO AMC

MUNICÍO	INDÚSTRIA	ATIVIDADE
ARAUCÁRIA	AMERICAN AXLE	Produção de eixos traseiros
	AUTO CHASSIS	Produção de chassis e berço para motor
	GONVARRI	Processamento de produtos siderúrgicos
CAMPINA GRANDE DO SUL	BRANDL DO BRASIL	Estampagem
	ETAPLISSEMENTS CAILLAU	Produção de braçadeiras, fixações e conexões
CAMPO LARGO	TRITEC	Fábrica de motores
	DANA	Produção de chassis e peças de suspensão
CURITIBA	DETROIT (na CIC)	Fábrica de motores a diesel para automóveis e caminhões
	EDSCHA (na CIC)	Produção de componentes para carrocerias, dobradiças para portas, capô e porta-mala, limitadores de porta lateral, conjunto de pedais e alavanca de freio de mão
	LEAR CORPORATION (na CIC)	Produção de assentos
	T.E.A.M. ROBOTICA	Produção de máquinas especiais de automação
	SOLVAM	Fabricação de tanques de combustível, reservatório para lava-vidros, em plástico
	SODITECH	Tecnologias para racionalização dos custos de produção
FAZENDA RIO GRANDE	ARVIN	Fabricação de amortecedores a mola e a gás
	ANTEX	Tingimento de fios sintéticos e artificiais
	SNR ROULEMENTS	Fabricação de rolamentos e peças
	VEMETER	Fabricação de tecidos, acoplados ou não, com espuma de poliuretano para revestimento de bancos, painéis de portas e tetos
PINHAIS	SELLO	Produção de selantes e adesivos
PIRAQUARA	KOYO	Fabricação de sistemas de direção
	PLASTAUTO	Fabricação de tanque, bomba e bocal para enchimento e sistema de reservatório de líquido para lava-vidros e dutos de ar
QUATRO BARRAS	COPO	Fabricação de assentos, tapetes e tecidos
	COPO THIERRY	Fabricação de tecidos
	BERTRAND FAURE	Produção de estruturas metálicas para assentos
	BOLLHOFF MÖLLER	Produção de peças técnicas de engenharia injetadas em termoplásticos
	TRÈVES	Fabricação de tapetes, isolantes acústicos, forrações e apoio de cabeça e braço
SÃO JOSÉ DOS PINHAIS	BERTRAND FAURE	Produção de estruturas metálicas para assentos
	BROSE	Fabricação de sistemas automotivos e componentes: modulares de porta, levantadores de vidros manuais e elétricos, ajuste de bancos manuais, elétricos e eletrônicos
	ADWEST HEIDMANN	Produção de alavancas de câmbio

SÃO JOSÉ DOS PINHAIS	IRAMEC	Fabricação de módulos de portas do Audi A-3
	INYLBRA	Fabricação de tapetes para VW
	DELPHI	Fabricação de chicotes elétricos, jogos para velas, ignição e outros jogos de fios e cabos munidos de peças e conexão
	JOHNSON CONTROLS	Fabricação de assentos
	GRAMMER	Fabricação de apoios de cabeça e braço
	KRUPP PRESTA	Fabricação de colunas de direção
	KRUPP MÓDULOS	Fabricação de eixos, módulos de eixos, peças e componentes soldados
	MANULI	Fabricação de mangueiras de ar condicionado e direção hidráulica
	METAGAL	Fabricação de espelhos retrovisores e outras peças
	HELLA-ARTEB	Fabricação de alavanca de câmbio
	RUTGERS	Fabricação de mantas de isolamento acústico
	RENAULT MOTORES	Fabricação de motores
	SIMOLDES PLÁSTICOS	Fabricação de peças técnicas injetadas em plástico
	SIMOLDES AÇO	Fabricação de moldes em aço para injeção de peças plásticas
	SOFEDIT	Fabricação de pedais, peças de estrutura metálica, berços para motores e componentes estampados e montados
	S.A.S. AUTOMOTIVE	Fabricação de <i>cockpit</i> (conjunto de instrumentação, incluindo painel, pedais)
	SOMMER ALLIBERT	Fabricação de painéis de instrumentação e painéis de portas
	PEGUFORM	Fabricação de peças técnicas de engenharia injetadas em termoplásticos
	THERA	Estampagem pesada em chapa de aço
ECIA	Fabricação de escapamentos	
WALKER DO BRASIL	Fabricação de escapamentos	

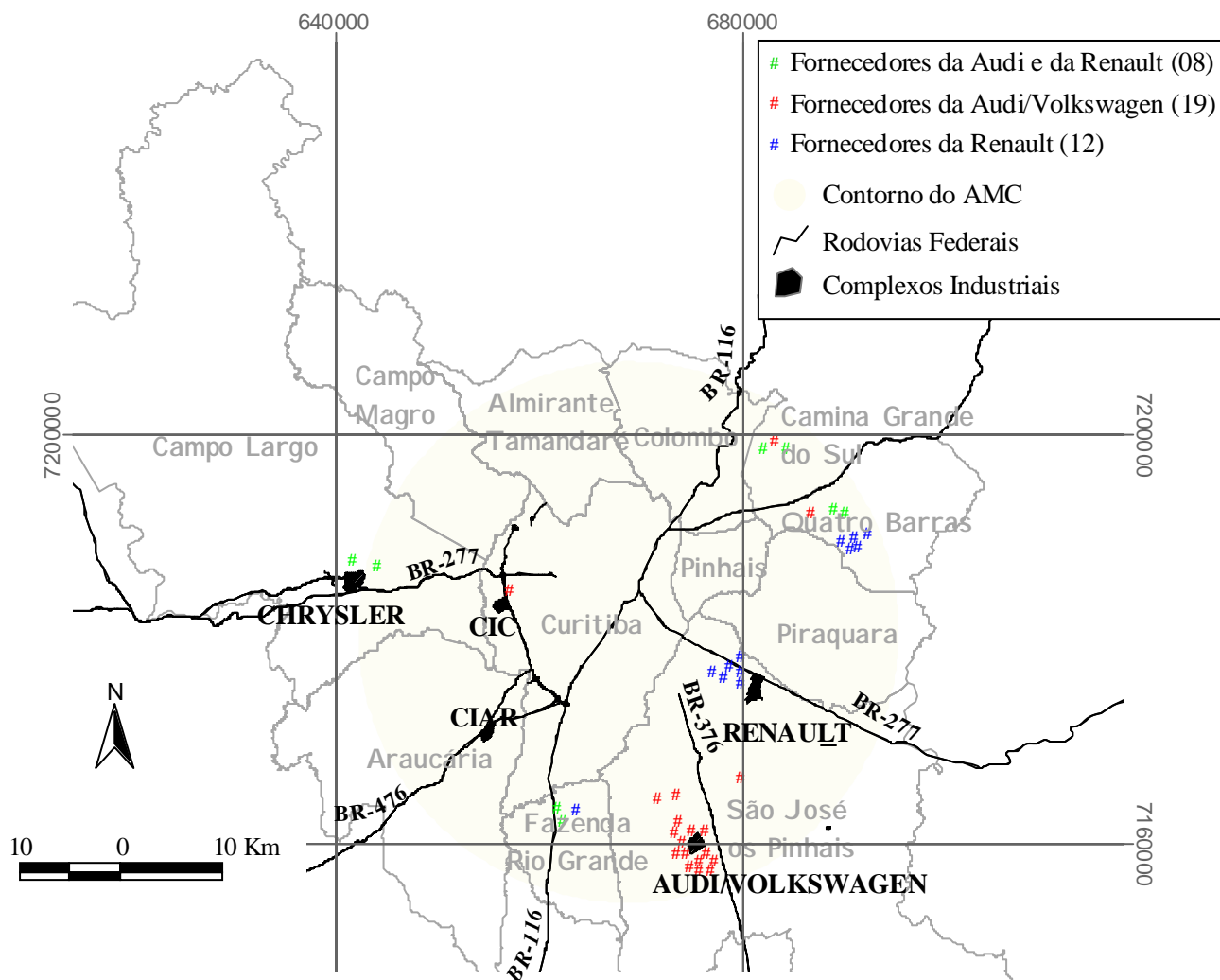
Fonte: SEID – Secretaria Estadual de Indústria e Desenvolvimento, 2004.

	Fornecedores Audi/Volkswagen		Fornecedores Renault
	Fornecedores Audi/Volkswagen & Renault		Informação não divulgada

OBS: no interior do Paraná encontram-se outras fornecedoras:

- Em Irati: IRACOME → produção de fiação elétrica e chicotes
SIEMENS → produção de componentes elétricos
- Em Ponta Grossa: CONTINENTAL → fabricação correias automotivas, mangueiras para ar condicionado e direção hidráulica
TCA → fabricação de fios, condutores elétricos isolados e chicotes elétricos
- Em Londrina: KUMHO → fabricação de pneus e câmara de ar.

FIGURA 07 - AMC: LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS FORNECEDORAS DA AUDI E DA RENAULT



Organização: Mônica Garcia
 A localização das indústrias foi realizada pelo
 Projeto: As Montadoras no Estado do Paraná (Geografia, UFPR, 2004)

Uma informação bastante interessante que se pode observar na Figura 07 refere-se à localização das fornecedoras/sistemistas. Aquelas que não se encontram na própria planta da montadora optaram por locais próximos ou muito próximos às rodovias, o que lhes garante vias de acesso para rápido escoamento dos produtos, viabilizando o sistema *just in time* de encaminhamento e entrega das mercadorias aos Grupos.

Considerando-se o território uma construção social, condução esta que se procurou manter no desenvolvimento da pesquisa ora apresentada, não se pode deixar de considerar o conjunto das forças sociais que operam nesta construção. Assim, visando a análise das concessões feitas ao Grupo Econômico Renault bem como análise dos impactos posteriores à instalação da fábrica, realizou-se entrevistas com representantes da sociedade.

Participantes ou não no processo de implantação da indústria automotiva em São José dos Pinhais. Inclusive, entrevistaram-se moradores do município, que mais diretamente vivenciaram as transformações que decorreram de todo este processo.

A orientação das entrevistas aos dirigentes públicos, representantes de sindicatos, atores sociais, enfim, focou os benefícios/conflitos/problemas que a implantação das montadoras trouxe para a economia e o desenvolvimento do município e para o bem-estar da população. Para tanto, compuseram-se cinco questões centrais:

- 1) Quais custos e principais benefícios que a Renault trouxe para o município e o Estado?
- 2) Os objetivos do protocolo de implantação estão sendo alcançados?
- 3) Valeram a pena as concessões feitas ao Grupo? Quais os conflitos – econômicos/ambientais/políticos – que ainda permanecem entre Grupo e Território (Sociedade Local e Estado)?
- 4) Quais as expectativas econômicas e sociais em relação à implantação da Renault?
- 5) Que grupos sociais mais se beneficiaram e estão se beneficiando com a implantação dos Grupos Automotivos?

Para o secretário da Indústria, Comércio e Turismo (entrevista em 09/05/2006), Auro Luis Ferreira de Paula, a vinda das montadoras foi muito positiva para a alavancagem econômica do município. A forma como o processo de instalação da Renault se deu talvez tenha sido o grande problema, mas os resultados, em seu ponto de vista, são excelentes. A vinda destes Grupos possibilitou uma atração industrial muito forte, conduzida pelas fornecedoras de autopeças e sistemas. Empresas estas atreladas mundialmente aos Grupos Econômicos automotivos.

“[...] a vinda das montadoras trouxe muito progresso para o município porque junto vieram muitas outras indústrias que contribuem para a arrecadação fiscal e para a oferta de empregos à população local”.

Em relação aos custos e benefícios da instalação das montadoras:

“Nós podemos fazer um levantamento analisando quais os custos e principais benefícios que a Renault trouxe para o município do Estado a partir do momento antes da Renault e depois da Renault. Eu acredito que antes de a Renault ter vindo se instalar no município de SJP, ter vindo se instalar aqui no Estado do Paraná, nós vivíamos, SJP era uma cidade com um potencial muito grande, industrial, e tinha algumas vantagens que hoje não detém mais”.

“Pode-se dizer que anteriormente, SJP era um município com características predominantemente rurais. Ainda hoje eu o classificaria como sendo rural, mas esta não é mais a característica predominante, isto porque a atividade industrial tem grande peso para SJP. A vinda das montadoras trouxe grande desenvolvimento, a arrecadação municipal é quatro vezes maior que no período anterior às instalações. O grande problema, no meu ponto de vista, em relação ao processo de instalação das montadoras refere-se mais à forma como ele se deu do que o processo em si, porque ele nos trouxe muitas vantagens. O Governo do Estado realizou os investimentos em infra-estrutura numa região onde antes se pode dizer que não havia nada. Também providenciou o asfaltamento de muitas ruas nos bairros vizinhos às montadoras”.

“[...] Certamente o número de habitantes cresceu muito. Houve um grande aporte populacional e SJP não estava preparado para arcar com as conseqüências dessa leva de pessoas. Não havia escolas, postos de saúde suficientes para atender a todos. O Governo do Estado se ausentou de suas responsabilidades nesse sentido. Assim, esse encargo ficou por conta da prefeitura. Hoje, conseguimos atender 100% de nossas crianças em creches e escolas primárias; os postos de saúde também estão dando conta do atendimento à população. Mas, ainda é um grande problema a questão das habitações irregulares. Algumas delas se encontram realmente em áreas impróprias (de mananciais)”.

Para o secretário, o maior conflito ainda hoje é a questão da isenção fiscal concedida aos Grupos. Para ele, a questão ambiental é ponto superado; trata-se de um aspecto que se mostrou polêmico no período de instalação, sobretudo da Renault, e que hoje só contribui para o impedimento de novas instalações industriais na região.

“Ah, quanto à questão ambiental isso é discutível. A Renault tem um sistema de tratamento de água excelente, recebeu certificação ambiental, o que demonstra que se encontra dentro dos padrões internacionalmente estabelecidos. A minha ressalva fica para o Governo do Estado que deixou a desejar no campo social. A atual gestão também proibiu, está dificultando a instalação de novas fábricas aqui no município. Quando a Renault veio pra cá, houve algumas mudanças ambientais para que isso pudesse se efetivar; a gestão atual mudou isso e agora está muito difícil para que as empresas consigam se instalar aqui. E isso é prejudicial para o município”.

“[...] Essa idéia de que SJP é um reservatório de água para abastecer Curitiba é um absurdo. Pensam que é só chegar, tirar nossa água e pronto... Não há captação da SANEPAR atualmente e acredito que não haverá tão cedo. Se o governo diz que tem que proteger, tudo bem eu concordo. Mas ele [Governo do Estado] firmou acordo com a SANEPAR para a construção da rede de esgoto nos bairros que ficam na área dos mananciais num prazo de dez anos...O que é isso?...Se fosse num ano, aí sim estaria demonstrando preocupação, mas dez anos. O mesmo que fez com a Renault, antes eram dez anos de isenção, depois quinze, vinte. Ela só vai começar a contribuir tributariamente mesmo só em 2015! Acho que o conflito é esse mesmo, fora isso não vejo mais nada de problemático.”

Durante o trabalho ora apresentado buscou-se a construção de um arcabouço teórico/metodológico que fornece algumas informações acerca da relação Grupo X Território. Preocupou-se com a permanência dos Grupos nos territórios, uma vez que os processos globais geram instabilidades econômicas, produtivas, que se refletem nas estratégias dos Grupos em busca de locais mais “atrativos” à sua produção, logo à sua permanência. E a “retirada” destes Grupos dos territórios, especialmente em países não consolidados produtivamente, como é o caso do Brasil, provoca sérios danos à economia local e, conseqüentemente, à população local. Assim sendo, questionou-se a relação entre esses Grupos e o território de São José dos Pinhais. Até que ponto os Grupos mantêm vínculos com o território, conformam raízes, demonstram interesse em permanecer no local... O secretário diz,

“Devo salientar que o relacionamento entre Prefeitura e Grupo Renault é muito próximo. A Renault desenvolve muitos projetos sociais em parceria com a prefeitura: doação de equipamentos para creches e escolas, auxílio financeiro para algumas instituições, os próprios funcionários desenvolvem projetos com crianças, idosos,... Inclusive temos acesso facilitado à fábrica; já temos os contatos sabemos os caminhos. Ah, a Renault recebeu o prêmio de Empresa do Ano (2005) por suas contribuições no campo social de SJP. Só temos elogios a fazer a este Grupo”.

“Entretanto com a Audi/Volkswagen a coisa é diferente. Não temos o mínimo acesso, nem sabemos se eles desenvolvem algum projeto na área social no município, não temos qualquer informação a respeito. Até para entrarmos na fábrica temos que pedir por escrito; a carta deve ser enviada a SP e de lá vem um parecer aprovando ou não a visita ou o que quer que seja. Claro que não posso afirmar, todavia, que eles não empregam pessoal local. Ao contrário, a Audi emprega mais gente aqui de SJP do que a Renault. Mas não temos acesso à fábrica, nem contato com nenhum representante. Eu diria que é como se ela nem estivesse em nosso município”.

Sobre os principais beneficiados com a implantação das montadoras o secretário é enfático:

O Estado do Paraná se beneficiou enormemente, na minha opinião. Acho que o processo foi injusto com SJP, porque o encargo social ficou todo por nossa conta, quando o Estado deveria ajudar mais, cumprir seu papel... Algumas áreas da cidade também se beneficiaram com esse processo [instalação das montadoras] porque tiveram ruas asfaltadas, receberam iluminação, canalização de água e esgoto... Mas, algumas regiões ainda precisam de amparo. O número de invasões cresceu, não somente envolta das fábricas, em outras regiões também, a violência também agora é um problema.

É interessante notar que em alguns aspectos o secretário se contradiz. Especialmente quando afirma que a única questão problemática no município refere-se ao fato de que os Grupos obtiveram isenções fiscais, mas em seguida descreve inúmeras situações problemáticas enfrentadas ainda hoje pelo município, tais como: aumento das ocupações irregulares, crescimento da violência. Outro aspecto que devo ressaltar, refere-se ao discurso eminentemente político do secretário em praticamente todos os momentos da entrevista; ele procura “culpar” o Governo do Estado pela minimização das questões sociais. Em alguns momentos chega mesmo a “culpar” o Governo Federal pelas dificuldades sociais pelas quais o município vem passando. De qualquer modo, sua visão é otimista em relação ao presente, sobretudo em relação ao futuro de SJP, especialmente quanto ao aspecto econômico:

Sou um defensor da Renault e da Audi, definitivamente. Acho que eles contribuíram muito para o crescimento econômico do município, disso derivaram outras questões. Somente quando eles começarem a contribuir efetivamente com a arrecadação fiscal de SJP é que nós vamos ter os reais benefícios, porque daí esse dinheiro vai retornar para o município. Poderão ser feitos investimento em obras públicas: escolas, creches, hospitais, melhoria da infra-estrutura de alguns bairros muito carentes. Até mesmo a Borda do Campo, onde está a Renault. Ali envolta existem alguns bolsões de pobreza. A empresa atua junto a esta sociedade, mas ainda é pouco. Somente quando tivermos mais verbas para esse fim poderemos olhar com mais atenção aquela população.

De qualquer modo, na minha opinião, SJP tende a crescer ainda mais. Já somos o 15º município do Brasil em exportação, sabia disso? No Paraná, só perdemos para Paranaguá e Curitiba. Ah, e somos o segundo da região Sul em número de creches. SJP tem mais creches que Curitiba! Essas mudanças foram motivadas, e por que não forçadas, pela instalação das montadoras, afinal a população cresceu muito depois disso. A propaganda foi intensa e muita gente veio pra cá com esperança de um novo emprego. O encargo social do município se tornou imenso, mas estamos conseguindo suprir as necessidades da população. Mas a realidade será melhor quanto a Audi e a Renault estiverem realmente contribuindo com a arrecadação fiscal.

A entrevista com o presidente da Companhia de Desenvolvimento de São José dos Pinhais (CODEP), Hélio Nascimento (12/05/2006) levanta alguns itens não abordados pelo secretário Auro. É muito interessante a afirmação do presidente da CODEP sobre o crescimento populacional de SJP. Segundo ele, o município crescerá de uma forma ou de outra em função da natural saturação de Curitiba e de sua proximidade em relação a este município. Assim, minimiza os problemas oriundos do incremento populacional após a instalação das montadoras.

Claro que para ele este aporte populacional se deu de forma muito mais rápida do que ocorreria normalmente, mas em compensação, a arrecadação municipal permitiu a assistência a tal contingente. Em relação aos custos e benefícios, sua opinião difere muito da anterior (do secretário a Indústria, Comércio e Turismo):

“O custo foi em função da implantação, da doação de terreno, implantação viária, dos distritos industriais, e que efetivamente gerou dispêndio para o município. Dispêndio esse financiado pelo Fundo de Desenvolvimento Econômico do Estado do Paraná (FUNDEP). Mas, em compensação nós esperávamos um retorno pra dez anos, a partir do décimo ano. Nós já tivemos um retorno rápido disso aí. Pra se ter uma idéia, o nosso município do oitavo, sétimo arrecadador do Estado, passou para terceiro, e isso tem se mantido até então. Somos um dos dez maiores exportadores do Brasil como município. [...] a alavancagem [econômica] foi muito grande”.

“A vinda das montadoras foi sem dúvida positiva em todos os sentidos, por quê? Tem um aspecto que não é avaliado e não é analisado por muitos: São José por suas condições geoeconômicas, sua situação geográfica receberia essa carga de habitantes independente do processo automotivo da cidade. Viriam pra cá muitas, muitas famílias por causa de êxodo rural, etc, etc. [...] Também pelo fato de Curitiba já estar saturada, não tem mais pra onde acomodar esse pessoal. E o que aconteceria? Nós teríamos todo o ônus de ter que abrigar esse pessoal, ônus no sentido de investimentos. Cada família que vem pra cá, tem que se ter escola, creche, saúde, etc, etc, . e o município não teria recursos para que você pudesse ajudar, desse esse retorno... Então, a vinda dos distritos industriais, a implantação dos distritos industriais e a vinda dessas duas montadoras [Audi/Volkswagen e Renault] efetivamente deu uma encorpada muito forte à nossa condição. Em função disso, já somos o terceiro arrecadador. Quer dizer ela [a industrialização automotiva] já deu esse retorno [incremento de 550 milhões na receita municipal] antes do que nós esperávamos...”

Segundo Hélio Nascimento, não houve aumento significativo na quantidade de ocupações irregulares e favelização. *“Trata-se de um processo que a prefeitura vem tentando conter e solucionar da melhor maneira possível”.* Ele afirma que o maior benéfico que as montadoras trouxeram foi uma incrementação considerável na arrecadação municipal. E que graças a tal “superávit” pode-se investir no campo social maciçamente. Enfatiza, ainda, a ótima situação fiscal do município atualmente:

“O município é um município praticamente zero de dívidas. [...] E todos os seus compromissos super em dia. Em junho agora será pago 50% da folha de décimo terceiro, os salários são pagos todos dentro do mês, o último dia útil, no máximo; quer dizer, então o aspecto de administração, de responsabilidade é muito, super equilibrado.

A lei de responsabilidade fiscal na última gestão foi passada com todas as condições de atingi-la acima da expectativa. A tese de que para cada um centavo de dívida você ter uma disponibilidade em caixa, não é a dívida ativa, o que vou receber de IPTU, não, em caixa. Você tem que passar a dívida justamente com os recursos para pagá-la. Foi feito assim sobejamente, na oportunidade eu era o secretário de finanças, posso dizer com tranquilidade que isso atingiu a plenitude que se esperava.

Com relação às expectativas econômicas e sociais Hélio Nascimento é bastante realista e pondera as questões que devem pesar no município para que se torne sempre atrativo a investimentos industriais. Reflete também sobre a questão que permeia a mídia de que haverá um possível fechamento de uma das fábricas da Volkswagen no Brasil.

Tudo é questão de uma análise global. E eu pergunto: quem hoje investiria um centavo na Bolívia³³? A mesma coisa aqui. O que temos que fazer: manter, até propus ao nosso secretário, nos fazermos uma visita a Audi que ta pra... Não pra ir lá cobrar deles no sentido só de, olha vocês receberam benefícios, não. Pra saber o que nós podemos para ajuda-los a tomar a melhor decisão. O que é a melhor decisão, é pra eles, porque eles são investidores, eles querem segurança... Isso aí tá provado, nós brasileiros, Deus acho que deve ter passado por aqui, porque nós, graças à economia mundial que está dando uma resposta, nós estamos equilibrados. Nós crescemos 2,3%, não temos nenhuma infra-estrutura consolidada: saúde, transportes, educação (não quero nem falar..), só deixe esses dois binômios, não entro nem em segurança, ta? Saúde e transporte é o caos! [..]

Então o que acontece numa empresa como essa, eles querem segurança no investimento. Comece a ameaçá-los[...], eles têm todo o direito não quererem mais ficar aqui. É questão de segurança no seu investimento.

Nos gostaríamos de ver até que ponto, [...] o que eles têm de estratégia [Volkswagen com relação ao possível fechamento de uma fábrica no Brasil], porque é uma estratégia do Grupo, A GM fechou nos EUA número considerável de empresas, é uma estratégia pra tentar ficar no mercado, pra tentar consolidar o seu espaço. [...] porque se eles [Volkswagen] decidirem sair daqui é uma opção deles e que nós não temos nenhum recurso pra fixa-los aqui. Assim como eles vieram pra cá por opção, é um direito deles saírem....

³³ No período da entrevista, a Bolívia enfrentava séria crise política/econômica/social em função de algumas medidas adotadas pelo então presidente Juan Evo Morales Ayma.

É muito interessante perceber que a administração municipal tem essa visão e avalia a importância de se manter um bom relacionamento com os Grupos Automotivos. Além disso, o Sr. Hélio Nascimento demonstrou a importância de se construir a diversificação industrial do município, alertando-nos para o “perigo” de se manter um único segmento industrial, ainda mais com o peso econômico que representa (no caso o setor automotivo). Para tanto, ele descreveu um dos projetos mais recentes de atração industrial e que promoveu a ida ao município de diversas indústrias de outros segmentos produtivos.

“Nós fizemos um projeto chamado “Prata da Casa” – pegamos um terreno, fizemos toda a infra-estrutura, fizemos loteamento e aí pusemos à venda. [...] As empresas se cadastraram. [...] preenchem algumas informações; solicitamos quanto iam gerar de mão-de-obra, etc, etc. E aí, cada item valia um ponto e a que mais, a que melhor se pontuasse, tinha direito de escolher um lote. Então, não foi feito um leilão. Estipulamos um prazo, prazo para pagamento, etc. E elas se cadastraram. Então houve esse tipo de seleção, dessa maneira. Vendemos todos os terrenos. Assessoramos estas empresas [...] mas sem uma visão paternalista. Motivamos, trabalhando com seriedade, ajudando a resolvê-los suas questões, sobretudo no aspecto burocrático. Ajudamos a fazer o processo caminhar, de uma forma mais ágil em relação à prefeitura.

A maioria dessas novas indústrias potencializou os setor automotivo, mas vieram empresas de todo tipo, desde grandes até pequenas,... Isso é bom. Na hipótese de que algum Grupo “saia”, e isso é possível, é possível porque a tomada de decisão é deles, não é nossa... Pelo menos um pouco de sustentação nós temos que repensar...

Estamos elaborando um “plano de crescimento para 20 anos” e essa possibilidade [da “retirada” de um Grupo automotivo] foi abordada. O bom é que nossa economia tem outros suportes, especialmente no lado de hortigranjeiros. Nós somos o maior produtor de hortigranjeiros da região, estamos desenvolvendo o setor de turismo. São tudo fases que você vai ter que ir potencializando; temos vários projetos no sentido de diversificar nossa economia pra que ela não fique dependente de um setor só”.

O presidente da CODEP parece ter uma visão mais realista do município, especialmente no tocante à centralidade da produção industrial atualmente e demonstra iniciativa no sentido de reverter este quadro ao mesmo tempo em que motiva os Grupos a permanecerem em SJP.

Outro entrevistado, em 23/05/2006, foi o diretor do sindicato dos metalúrgicos da grande Curitiba – subsede São José dos Pinhais, Sr. Jamil Davila. Ele é funcionário da Volkswagen e está no Grupo desde 01/12/1998. Jamil veio para Curitiba em 1997 atraído pela propaganda de Curitiba como cidade modelo, capital ecológica, terceira melhor cidade

do mundo para se viver,... Pouco tempo depois de seu ingresso na fábrica da VW, Jamil já iniciou sua carreira sindical por meio da representatividade da Comissão de Fábrica. Estando dentro da empresa e vivenciando um contexto de luta dos trabalhadores das montadoras, Jamil pode nos fornecer preciosas informações sobre a realidade das montadoras em São José dos Pinhais, especialmente no que concerne às questões de emprego.

Sobre a primeira questão, Jamil enfatiza, como os demais entrevistados, o custo social oriundo da instalação das montadoras. Em contrapartida, destaca os aspectos positivos destas instalações. Para ele

“O principal custo que a Renault trouxe foi um custo social grande por um lado, porque teve muitos trabalhadores, muitas famílias que vieram do interior do Estado em virtude da propaganda que o governo fez, do marketing que o governo fez trazendo as montadoras pra cá, que geravam emprego e que Curitiba era a terceira cidade melhor do mundo pra se viver, certo, a cidade ecológica.... Eu morava no interior, eu sou um trabalhador que vim do interior pra cá. Senão especificamente por causa das montadoras, mas principalmente pra Curitiba porque a propaganda que tinha de Curitiba[...] Eu cheguei em Curitiba em 97, no início do ano de 97[...] Então na época a Renault tava chegando aqui, certo. E o custo foi esse, houve um inchaço da cidade, muitos trabalhadores vindo pra cá com uma expectativa melhor de vida[...]. Esse foi custo pro município, pra Grande Curitiba, porque os trabalhadores não vieram só pra São José dos Pinhais. [...] E aí claro, a cidade não tinha recursos pra fazer investimentos na proporção das pessoas que vieram pra cá nesse período [...] Tinha que fazer investimento em transporte, em saneamento, em moradia, em escola [...], em saúde [...] E o Estado, digamos o poder público do município, não estavam preparados, ou não tinham recursos, suporte pra toda essa gente que veio”.

“Os benefícios que trouxe, tanto a Renault quanto a VW, foi a questão do emprego direto e indiretamente. Eu acho que foi bom, eu acho que foi uma coisa boa pro Estado inteiro. Embora teve todo esse custo, mas eu avalio isso como positivo, certo. Porque queira ou não as empresas trouxeram desenvolvimento pra cá. Eles trouxeram, talvez não tantos empregos, [...] mas trouxe um número considerável de empregos. E indiretamente é um volume grande, porque [...] um emprego na montadora representa 47 na cadeia produtiva, ele representa isso também na hora que esse emprego vem. Porque o trabalhador pra trabalhar na VW criou emprego nos fornecedores, prestadores de serviço e no comércio também... É um círculo virtuoso. Embora teve um custo social, mas também por outro lado teve desenvolvimento, e benefícios sociais também. Não tem jeito de ter só uma coisa...”

Em relação aos empregos gerados pelas montadoras, Jamil de fato afirma que o número real de empregos foi menor que o exposto nas propagandas, mas ainda assim é um número muito significativo. Outro aspecto desses empregos gerados refere-se à população favorecida com eles. Segundo Jamil, cerca de 30% dos empregos destinam-se à população de São José dos Pinhais e os outros 70% provém de Curitiba e Região Metropolitana. *“Eu acredito assim, que 50% dos empregos devem ser de Curitiba, certo, uns 20% da Região Metropolitana e mais de 30% de São José. De fora muito pouco”*. Exceto a equipe da diretoria que, segundo ele, viria realmente da França, Alemanha e São Paulo.

Outra questão interessante levantada por Jamil diz respeito à oportunidade que estes Grupos trouxeram a população do AMC em aperfeiçoamento profissional nos países de origem das montadoras.

“No início da produção aqui, tanto da Renault quanto da VW, as pessoas foram fazer treinamento fora. Todos os trabalhadores de chão de fábrica que nunca tinham entrado num avião. No início da VW, todos os trabalhadores que estavam entrando estavam indo para a Alemanha... fazer treinamento na Alemanha. Então trouxe um desenvolvimento para os próprios trabalhadores, conhecimento para os próprios trabalhadores[...].”

“Quantos trabalhadores que entraram ali só pra estudar mesmo, pra ter recurso pra pagar uma faculdade, pra se aperfeiçoar e tinha muitos trabalhadores que passaram tanto na Renault quanto na VW e já saíram também, claro que teve muitos que as empresas demitiram, mas teve muitos que saíram por conta própria. [...] Essas empresas tem também um lado bom que é o seguinte: o trabalhador hoje, principalmente da área administrativa, que trabalhou três, quatro, cinco, seis anos numa empresa dessa, é referência pra se trabalhar lá fora. E eles ficam todo esse tempo sim. [...]”

Sobre a questão da permanência nas fábricas por longo período, a despeito do que possa parecer em virtude da concorrência, competitividade, mão-de-obra abundante e barata, etc, Jamil enfatiza que a permanência na fábrica pode se estender por um longo período e que, inclusive, a política dos Grupos exige de algumas funções tal permanência para que não desestruture setores a partir da saída de um funcionário-chave. Jamil deixa isso muito claro quando afirma

“...digamos que um funcionário administrativo de chefia, quando ele sai leva o seu grupo, certo. Ele acerta com uma outra empresa,[...] e aí ele leva toda sua equipe. Eu conheço uma pessoa ali na VW que saiu e levou meia dúzia e desestruturou um departamento. Hoje isso está bem claro no próprio Recursos Humanos da VW. Saiu algumas pessoas-chave e levou toda a equipe. Eram pessoas que tinham uma certa bagagem, quatro, cinco anos de casa. Ali na VW tem

funcionário que começou fazendo estágio e está ali até hoje, com cinco seis anos de casa, eu conheço...

Sem dúvida, este é um aspecto bastante positivo e talvez esquecido por alguns quando analisam a vinda dos Grupos econômicos para a região. Continuando sobre a questão dos empregos gerados pelas montadoras, Jamil comenta sobre a questão do salário pago aos funcionários. Ele afirma que os empregados das Montadoras “... passaram a ter um salário um pouco melhor do que [se] tinha aqui [anteriormente à vinda dos Grupos], embora o salário seja inferior ao de São Paulo, mas pra região aqui, principalmente do setor metalúrgico, é o top. São as empresas que pagam melhor, com exceção da Volvo que já estava aqui, que tem os salários um pouco melhor, mas elas [as Montadoras] pagam melhor do que as outras empresas”.

Um outro custo social resultante desse processo e que, de fato, não havia sido mencionado, refere-se às doenças de trabalho provocadas por movimentos repetitivos – linhas de produção. Jamil considera esta questão muito relevante no contexto das montadoras e destaca o volume de casos graves detectados após a instalação dos Grupos no AMC, além do despreparo dos profissionais da saúde para lidarem com esta situação.

“Isso [doenças do trabalho] é um custo grave, nós temos muitos trabalhadores lesionados, tanto da VW quanto da Renault. Trabalhadores com doenças irrecuperáveis mesmo. E também mostrou o seguinte, que a gente não tinha muito conhecimento sobre o assunto. Nós também estamos aprendendo com o passar do tempo sobre isso, inclusive os próprios médicos de Curitiba [...] Qualquer empresa que trabalhe com linha de produção se não tiver um bom trabalho de prevenção acaba provocando esse tipo de doença. Eu conversei com um médico no início de 2001 e ele disse que costuma consultar todo dia pessoas de diversas empresas, Britânia, Boticário, Volvo, Renault, VW, Bosch, e por aí afora que trabalham com linha de produção. [...]. Eu vejo assim, que os próprios médicos não conseguem diagnosticar, talvez não conseguem diagnosticar com precisão e também, na época, não se deram conta da gravidade do problema. Porque são inúmeros trabalhadores que não tem recuperação mais. São lesões provocadas por movimento repetitivo. É um trabalho pesado, o trabalho nas Montadoras, e repetitivo. E muitas funções ali dentro, a pessoa tinha que ter um certo preparo físico, digamos. Aí é que está, é um trabalho pesado, embora não pareça, mas com a repetitividade... por exemplo, você pega um pára-choque, o pára-choque é leve, pesa cinco ou seis quilos. [...] Imagine você levantar 250 pára-choques por dia. Quer dizer, aquilo passa a representar 30, 40 quilos. [...] No próprio sindicato, os nossos diretores de saúde não tinham o conhecimento pra discutir o problema na época [...]. A VW está pagando para o INSS hoje quase 10% do volume de trabalhadores, quer dizer é um volume muito grande. Claro que nem todos é por causa de doenças do trabalho, mas a grande maioria sim.

Chegou uma época que, quando estava em 2000, nós estávamos com 15% da mão-de-obra afastada pro INSS. Então é um volume muito grande. E é um custo que acaba sobrando pro Estado pagar. Porque é o próprio INSS que paga. Tem muitos casos em que o trabalhador é demitido, aí ele tem que depender da saúde pública... Quer dizer, é um custo que também vai estar trazendo pra nossa região aqui”.

Quanto à segunda questão Jamil acredita que o protocolo esteja sendo cumprido, “[os] objetivos estão sendo alcançados. A VW aqui hoje, por exemplo, embora estamos com problemas de demissões, está trabalhando com capacidade máxima de três turnos; a Renault está trabalhando com um turno só, mas já está implantando o segundo turno,... Claro que esse desenvolvimento da produção vai depender de mercado, se tem mercado pra esse produto que está sendo produzido...”

Sobre as concessões feitas ao Grupo Renault, Jamil as avalia como positivas, sobretudo pelo desenvolvimento econômico que produziu. Afirma que ainda há conflitos “pendentes”, especialmente a questão ambiental do local em que a Renault se instalou. É interessante frisar que todos os entrevistados destacaram este problema, ainda que sob perspectivas diversas. A escolha dos Grupos por São José dos Pinhais, segundo o entrevistado, foi possível graças a uma situação política favorável entre Governo do Estado e prefeitura municipal. Não esquece de mencionar, ainda, as vantagens locacionais dentro do município: proximidade com Porto de Paranaguá, Aeroporto, rodovias de acesso ao Sudeste a ao Sul do país,... Justifica, inclusive, a escolha por uma região afastada do centro da cidade em São José:

“Fizeram longe da cidade também. Até acho de certa forma bom isso pra evitar muita movimentação ao lado da fábrica. Se bem que na Renault tem muita moradia perto. Mas a VW é mais isolada. Pra evitar o que acontecia em outras fábricas, quando o pessoal descia pra ir pegar os ônibus [...] o que tinha de vendedor ambulante. Então isso não é permitido em nenhuma das duas montadoras. Lá em São Paulo isso é comum, na VW o que tem de barraquinha ao lado da fábrica, vendem de tudo, é uma coisa impressionante....”

Jamil ainda cita um outro conflito que estaria latente na região, conflito econômico provocado pelas concessões feitas aos Grupos, especialmente à Renault. Ele não é contra tais “favorecimentos”, mas enfatiza a necessidade de haver uma contrapartida social por parte das empresas. Nesse ponto entraria o Governo por meio de negociações em que as concessões fiscais poderiam ser realizadas em troca de alguma ação social no local. Jamil cita o caso de Minas Gerais (Juiz de Fora) e o Grupo Chrysler em que o governo estadual mostrou-se forte ao conceder os incentivos em troca de algumas exigências de postos mínimos de empregos na fábrica.

Medidas como essa completam a ligação entre Grupo e território e fazem com que os Grupos pensem muito antes de “abandonarem” um território. São iniciativas que promovem o adensamento entre Grupo e território, à medida que os Grupos passam a se identificar com o território em que estão. *“Nós queremos cobrar hoje do Governo que qualquer acordo que for concedido pras montadoras, que tenha participação dos trabalhadores nesse sentido, uma contrapartida social”*.

Jamil expõem as conseqüências da saída de um desses Grupos de São José dos Pinhais, enfatizando sobre os prejuízos que decorreriam desse processo, *“Da mesma forma que a empresa trouxe desenvolvimento pro local, na hora que ela sai ela tira. Sem falar no custo social da população aumentada que permanece no local, desempregada e gerando despesas sociais. Imagine fechar uma empresa dessa, a receita do município cai, mas o custo social permanece. Por isso tem que exigir, cobrar das empresas que elas tenham um compromisso social no local onde elas estão”*.

Sobre a questão do grupo que teria sido mais beneficiado com a instalação das montadoras, Jamil Davila é contundente ao afirmar que *“Os trabalhadores mais bem preparados se beneficiaram mais”*. Os que mais teriam perdido seriam justamente aqueles menos qualificados profissionalmente.

Enfim, sobre as perspectivas futuras em relação aos Grupos, Jamil possui uma visão muito otimista e positiva da realidade presente e futura. *“[minha] avaliação é positiva no sentido de que vão continuar aqui, vão continuar gerando emprego. Agora, vão estar apertando cada vez mais na questão de melhorar a produtividade, exigindo mais dos trabalhadores, mas isso é em nível de Brasil, mundial. É a exigência das empresas pra se manterem no local, ser competitivas. [...] A contrapartida do governo, da sociedade é a exigência de “apoio”, “suporte” social por parte dessas empresas....*

Entrevistou-se, ainda o Sr. Cezar de Oliveira Franco, ex-secretário de Planejamento de São José dos Pinhais (gestão 1995-1998) que participou dos processos de instalação dos Grupos Automotivos no local. Cezar mora há mais de vinte anos no bairro em que se instalou a Audi/Volkswagen (ao lado da fábrica).

Segundo ele, a região pouco ou nada mudou após a instalação da fábrica ali. Contudo, o município como um todo prosperou muito, sobretudo em função da convergência de investimentos nas mais diversificadas áreas, tais como o segmento de setores (hotelaria, principalmente). Houve ainda um progresso muito significativo na arrecadação municipal. Ele aponta os resultados do processo automotivo iniciado em meados da década de 1990 em SJP sob dois aspectos: primeiramente SJP teria crescido

muito sob o ponto de vista econômico, uma vez que além da arrecadação municipal ter “quadruplicado”, houve massivo investimento em outros setores produtivos o que gerou grande movimentação de recursos; um segundo aspecto desse processo refere-se à intensa expectativa construída pela população local, e mesmo da Região Metropolitana, do número de empregos que seriam gerados, empregos diretos e indiretos (abertura de restaurantes aos redores das fábricas, hotéis, etc). De fato este item trouxe grande desapontamento, porque as montadoras não empregaram e não empregam a população local (pela pequena qualificação entre outros aspectos). Cezar contou que há movimentação na fábrica da Audi de cerca de 60 ônibus diariamente, conduzindo os trabalhadores, nos diversos turnos, para Curitiba e outros Municípios do Aglomerado Metropolitano.

Outro ponto interessante nessa entrevista foi a afirmação que de fato a Audi não mantém qualquer relacionamento com a população local. É muito adequada a expressão da Sra. Rosângela Smanhotto (entrevistada em 18/05/2006) para quem a fábrica da Audi/Volkswagen é uma verdadeira “nave espacial”. Aterrisou no território, mas parece não fazer parte dali... *“A fábrica teria se ‘isolado’ do seu entorno. Não há comércio ao redor, tudo é interno, não há realidade externa à fábrica... não tem interação com a comunidade local...”*

Ainda segundo a Sra. Rosângela que esteve na fábrica da Audi, sua configuração interna não se parece em nada com as fábricas “tradicionais”. Contou-nos que o *“piso interior é de granito, limpíssimo, sem qualquer evidência de graxa, lembra muito um laboratório, ah, há relógios nas paredes para marcar o tempo dos procedimentos, das etapas robotizadas; o homem está ali somente para “controlar” as máquinas...”* Cezar salienta, inclusive, que não há barulho ao redor da fábrica. Às vezes, muito raramente, quando estão trabalhando com as prensas ouve-se algum barulho, mas normalmente não se ouve nada.

Ambos descrevem a realidade dos Grupos Econômicos em que imperam a alta tecnologia, padrões de eficiência, qualidade,

Para Cezar de Oliveira Franco, as montadoras trouxeram muito crescimento econômico, mas não vê o retorno desse montante à população, ao menos não à população carente que mora no entorno dessas fábricas. Houve aumento no número de ruas asfaltadas, nas ligações de água, luz, mas ainda muito pouco diante da realidade carente de grande parte dos bairros de SJP. Sobre a possibilidade de fechamento do Grupo Volkswagen em SJP ele é totalmente descrente, afirma que ali o Grupo encontrou as condições ideais de produção: ótima localização (entroncamento de vias que dão acesso

rápido às regiões mais importantes do país e a outros países via Porto de Paranaguá), neutralidade sindical completa, benefícios fiscais, etc.

Sobre a neutralidade sindical, Cezar salientou que *“quando há alguma movimentação na fábrica, a ação parte do grupo sindical que leva toda ‘parafernália’ para frente da fábrica (carro de som, pessoal com faixas,...). Os funcionários permanecem lá dentro, quietinhos, trabalhando... Conseguiram anular totalmente os sindicatos...”*

Outra questão importante abordada por Cezar refere-se a expectativa que se gerou em torno da criação de empregos. Expectativa esta não atingida em nenhum dos níveis imaginados. Acreditou-se que a rede comercial ao redor das fábricas aumentaria consideravelmente por meio da construção de restaurantes, hotéis. Mas nada disso se viabilizou. A Renault possui três restaurantes internos e não permite a saída dos funcionários para se alimentar fora da fábrica.

Entrevistou-se a moradora Marisa Ferreira dos Santos, proprietária de um restaurante ao lado da fábrica da Renault. Ela abriu o estabelecimento antes da instalação da montadora e acreditou que o movimento aumentaria muito depois da efetivação da instalação. Contudo, isto não aconteceu. Ela diz que só permanece ali porque não tem alternativa. O movimento é muito pequeno. Às vezes, param caminhoneiros que adiantados no horário de entrega de equipamentos à Renault, vão ao estabelecimento para fazer alguma refeição. Mas, isto é exceção ao processo de esvaziamento do restaurante, que segundo ela, não resistirá por muito mais tempo...

Os moradores do entorno da Renault de fato mostram-se muito descontentes e decepcionados. Todos os entrevistados são unânimes em afirmar que pouco houve de melhoria aos bairros ao redor da fábrica. Basicamente asfaltamento de algumas ruas e ligação de água. Nem a ligação de esgoto foi completada. Sentem-se “abandonados” pelos órgãos municipais, reclamam da falta de assistência educacional e médica. Dizem que houve aumento no número de escolas e postos, mas em bairros distantes, sendo que algumas linhas de ônibus para tais localidades foram interrompidas...

Roberto Alves, proprietário de um fábrica de canos em SJP instalada antes da construção das fábricas das montadoras, afirma que poucas mudanças aconteceram depois da instalação das mesmas. Ao menos mudanças que a população pudesse perceber. Ele circula diariamente por toda região entregando seus produtos e diz que não há modificações nos bairros mais carentes, que teriam se tornado ainda mais carentes em virtude do aumento populacional. Ele salienta que o desemprego é o grande problema local. *“As montadoras não empregam gente daqui. As fornecedoras empregam a*

população de São José, mas poucos... Conhece gente que trabalhou em algumas fornecedoras, mas ninguém que trabalhado nas montadoras e olha que conheço muita gente em São José...”

De fato os moradores parecem unânimes ao afirmar que poucas mudanças puderam ser sentidas em SJP. Ao contrário, os representantes da prefeitura afirmam que houve significativas alterações na estrutura municipal com aumento no número de escolas, creches, postos de saúde... Ainda que divergentes neste aspecto, parecem convergir no sentido de que, ao menos o grupo Audi/Volkswagen não mantém qualquer relacionamento com a população local, representando de fato, “uma nave espacial” no território de SJP.

A população ainda se mostra muito carente de recursos sociais básicos e é preciso que a arrecadação, que cresceu tão significativamente, se volte em benefício desta população. Medidas como a que demonstrou o presidente da CODEP ou o diretor do sindicato dos metalúrgicos da grande Curitiba – subsede São José dos Pinhais , no sentido de estabelecerem contato com os Grupos, mostrarem-se abertos para discussões e demonstrando o interesse em que permanecem [os Grupos] no local demonstrando uma contrapartida social, parecem-nos acertada. Desde, que, como afirmou o Sr. Hélio Nascimento, não adquiram caráter “paternalista”, acarretando prejuízos à população.

A questão das doenças de trabalho deve ainda ser mais bem encaminhada, direcionada, promovendo-se medidas preventivas no interior das fábricas. Trata-se de uma questão preocupante para a sociedade e a administração pública não pode se manter ausente desse quadro social que faz parte da realidade do município hoje.

Iniciativas positivas, como a atração de indústrias de outros segmentos produtivos para São José dos Pinhais, desatreladas do setor automotivo unicamente, são muito positivas. Medidas nesse sentido contribuem para a diversificação produtiva e podem minimizar os danos oriundos de uma eventual “saída” dos Grupos Econômicos e suas fornecedoras, conseqüentemente. Lembrando que estas são as responsáveis pela alavancagem na arrecadação municipal e pela oferta de empregos à população local.

5. CONCLUSÃO

As considerações ora desenvolvidas permitem caracterizar a nova fase de internacionalização, a *Globalização*, por meio da qual muitas relações se alteram. Os Grupos Econômicos adquirem estrutura internacional e poder que, em muitos casos, extrapola os limites governamentais locais. Desloca com extrema facilidade suas unidades produtivas de acordo com seus interesses e seguindo uma lógica típica da nova etapa da indústria automobilística onde impera a flexibilidade.

Esta dissertação partiu da hipótese central de que os processos globais, que caracterizam uma nova fase econômica, refletem-se na relação entre os Grupos Econômicos e os territórios, impondo uma nova dinâmica de atração industrial e de permanência dos setores no local. Assim, pode-se afirmar que novas relações de dependência surgiram entre Grupos e territórios.

A própria noção de território adquire nova conotação, não mais se restringindo ao simples espaço onde se operam as ações, ou, o palco das atividades humanas. O território passa a se configurar, ele mesmo, como um ator no processo de desenvolvimento. Não mais se faz referência ao território como um lugar onde apenas são projetados modos de regulação sobre o espaço. Ao contrário, ele passa a ser compreendido como uma construção social, que “gera um sistema de representações comuns aos seus membros, que cria suas próprias regras e que faz emergir as formas de regulação parcial relativamente autônomas, através dos dispositivos territoriais de regulação” (PIRES & VERDI, 2001).

Considerando-se o desenvolvimento territorial, nota-se que cada território possui potencialidades próprias de desenvolvimento, como resultado das ações dos atores econômicos e políticos locais. Logo, fala-se de território não apenas histórico, social ou cultural, mas, enfaticamente, econômico, marcado pela oferta de condições favoráveis à promoção de inovações e de produção com valor adicionado significativo. É neste sentido propriamente, que os territórios condicionam a localização dos atores (por exemplo, os Grupos Econômicos automotivos), uma vez que as ações que sobre eles atuam dependem da própria constituição destes territórios (organização, regras, recursos, etc.).

Nesse sentido, a construção do território não mais se limita aos processos econômicos e políticos, exclusivamente. Lembrando que os territórios condicionam sua “atratividade” mediante as próprias ações internas, emergem novos critérios, não menos importantes, os “subjetivos” e “objetivos”, como nos lembra Bourdieu (1989).

Inclusive, são estes critérios subjetivos que parecem ser determinantes no momento da escolha do Grupo por um território, tal qual aconteceu no caso Renault em São José dos Pinhais, quando se optou pelo quesito qualidade de vida. Uma característica certamente única do local e dificilmente transferível para outra localidade (recurso específico).

Os Grupos Econômicos tornam-se figuras centrais no contexto atual, por representarem as novas instituições dominantes das economias. Surgem mediante o estrondoso crescimento patrimonial-financeiro da grande empresa capitalista, e, naturalmente, neste processo expansionista (quantitativo) há mudanças de ordem qualitativa (ruptura organizacional e institucional da empresa). A busca por novas localidades para investimentos configura-se numa realidade incontestável.

E na ânsia de serem os portadores dos investimentos, os territórios passam a competir entre si, sobretudo por meio da prática da “guerra fiscal”. Prática destrutiva e danosa, em longo prazo, aos municípios, estados e ao país como um todo, especialmente se pensarmos que os investimentos seriam alocados ainda que não houvesse tamanha gama de “doações” por parte dos governos locais.

Contudo, as concessões podem se mostrar menos prejudiciais se forem seguidas de uma contrapartida social. Políticas nesse sentido são capazes de promover maior fixação do Grupo no território; e, sem dúvida, geram benefícios à população como um todo, pois esta se torna alvo de medidas sociais mais “volumosas”, tanto em número quanto em recursos. Além do mais, iniciativas nesse sentido são capazes de promover ligação de dependência entre Grupo e Território, de forma que nenhum dos dois queira “romper” o acordo já que ambos se beneficiariam.

São questões que permeiam o novo cenário que se desenha no Brasil e que impõem um novo relacionamento entre Grupos e territórios. A inserção dos Grupos no território é questão pertinente, sobretudo pela volatilidade dos investimentos e facilidade de deslocamento dos Grupos de um lugar para outro que lhe pareça mais “atrativo”. Nesse sentido, políticas que visem a inserção territorial completa do Grupo, ou “comprometida” com a sociedade local, são medidas essenciais nos dias de hoje.

Analisou-se, neste trabalho, a inserção do grupo Renault no Aglomerado Metropolitano de Curitiba. Para melhor compreender esta relação, optou-se pela utilização de questionário. Entrevistaram-se pessoas de diversos segmentos sociais, representantes do governo municipal, líderes sindicais e população residente no município. Acredita-se que a análise das visões deste corpo social é essencial para a construção da noção de território que se procurou delinear ao longo do trabalho ora apresentado, além de permitir melhor compreensão da relação que se vislumbra entre território e Grupo econômico.

Ainda que divergentes em alguns aspectos, todos concordaram que a vinda das Montadoras trouxe benefícios ao município, especialmente no que condiz ao aspecto fiscal. A receita municipal elevou-se significativamente (quadruplicou) em relação ao período anterior às instalações. Todavia, a despeito desse crescimento econômico, a população ainda sofre em função da escassez de alguns serviços públicos, especialmente escolas, postos de saúde e hospitais. Ainda que alguns entrevistados tenham afirmado que o número de escolas cresceu muito após a instalação das montadoras, a população local, sobretudo os moradores dos bairros no entorno da fábrica da Renault reclamam muito da falta de vagas nas escolas próximas e da dificuldade de transporte até escolas mais afastadas. A falta de médicos nos postos de saúde é outro problema citado pelos moradores, além do fechamento do hospital público. Situações que certamente provocam sobrecarga no sistema de saúde de Curitiba.

O inchaço populacional de São José dos Pinhais é outra característica agravada pelo processo de atração das montadoras. De fato, alguns entrevistados argumentaram que a população cresceria de uma forma ou de outra, talvez mais lentamente, mas seria inevitável. Contudo, a vinda das fábricas automotivas acelerou este processo, o qual não foi acompanhado em velocidade por recursos sociais. A prefeitura efetivamente não se encontrava preparada para oferecer o suporte mínimo necessário à população que se instalava. Houve aumento de ocupações irregulares, crescimento nos índices de violência, etc. A elevação na arrecadação municipal tem contribuído para sanar algumas dessas carências, mas ainda há muito a ser feito e, como comprovado, recursos não são obstáculo no momento para o município.

Além dessas situações problemáticas, outra muito alarmante que teria emergido com grande intensidade após a instalação das montadoras refere-se às doenças de trabalho ocasionadas por esforço repetitivo. Dificuldade que não somente acarreta prejuízos aos Grupos, mas à sociedade, pois em muitos casos, sobremaneira em situações de demissões, a prefeitura acaba arcando com os encargos da recuperação dos trabalhadores lesionados. Trata-se de uma questão ainda pouco discutida, mas que certamente merece ser melhor observada por pesquisadores e representantes políticos da sociedade.

Não pretendemos aqui expor somente os aspectos negativos do processo, preocupamo-nos em retratar o cenário atual que se desenha entre território e Grupo automotivo. Nesse sentido, não poderíamos deixar de destacar os pontos positivos, os quais, ao que parece, sobrepujam os pontos negativos. O primeiro deles, já mencionado, é o aumento muito relevante na arrecadação municipal.

Aumento este provocado pela contribuição das empresas fornecedoras, que não receberam isenções fiscais, pelas empresas prestadoras de serviço e pelo comércio em geral que se tornou mais volumoso até porque a população apresentou-se com melhores condições econômicas. Isto foi possível porque, aproximadamente, 30% dos empregos gerados nas montadoras foram destinados à população local.

Com base nas informações dos entrevistados, o grupo social que mais se beneficiou com este processo, além da classe política, teria sido a população mais bem preparada, capacitada profissionalmente (segundo grau técnico ou não). Estes puderam inclusive fazer cursos de treinamento nos países de origem das montadoras e cursar ou concluir faculdade. Sem dúvida, um aspecto muito positivo para a população que se viu diante de um leque mais amplo de possibilidades, oportunidades. Logicamente aqueles que não possuíam um mínimo de formação exigida acabaram ficando à margem deste processo e engrossaram as camadas mais carentes do município.

De qualquer forma, a visão dos entrevistados sobre o futuro de São José dos Pinhais é muito otimista. Acreditam que o município tende a crescer mais e a expandir e diversificar seu parque industrial. Aspecto necessário, uma vez que a dependência em relação a um único setor produtivo pode ser perigosa e trazer muitos prejuízos econômicos e sociais, em caso de “retirada” de algum dos Grupos do território. Além disso, diversificação industrial pode gerar atração de outros setores produtivos, ampliando os horizontes e perspectivas do território. Este se constrói e reconstrói-se a todo o momento.

A decisão de “retirada” de um Grupo parte dele exclusivamente, mas em função de conjunturas não somente globais, muitas vezes em virtude de circunstâncias político-econômicas do local em que está inserido. Logo, representantes da sociedade, representantes do governo, devem estar atentos para negociações, não apenas prontos para conceder “benefícios” (tática paternalista), mas oferecer segurança, demonstrar interesse em que ali permaneçam e, sobretudo, exigir uma contrapartida social mais efetiva. A relação entre Grupo e território é de dependência para ambos os lados. A sociedade necessita dos investimentos econômicos que geram reprodução de capital e posteriores investimentos sociais, e os Grupos, de um aporte estrutural, monetário, financeiro, seguro e estável que lhes garanta produtividade, competitividade e lucro.

A análise do Grupo Renault e do território de São José dos Pinhais demonstrou que, embora a expectativa da população (sobretudo as camadas mais carentes e despreparadas tecnicamente) não tenha sido atingida no nível desejado, especialmente no tocante ao número de empregos diretos e indiretos gerados, não se pode afirmar que não houve benefícios sociais. A vinda das montadoras trouxe aumento de renda para o município, senão por meio da geração direta de ICMS das montadoras, via geração de impostos das fornecedoras, das prestadoras de serviço, do comércio em geral. Além disso, não podemos esquecer que as montadoras contribuem com outros tributos, (imposto de renda – Tributo Federal, sendo que parte deste retorna ao município; Fundo Municipal de Meio Ambiente; entre outros).

Recursos estes que estão se voltando em benefício da população – criação de creches, escolas, melhoria nas condições de moradia, saneamento básico, asfaltamento de ruas, iluminação pública, etc , ainda que não suficientes para dar conta de toda a demanda populacional que ora se apresenta e que ainda se encontra em processo de crescimento.

Outro aspecto relevante quanto à questão dos benefícios fiscais concedidos à Renault, refere-se ao fato de que este Grupo recebeu dilatação dos prazos de pagamento de ICMS, mas não deixará de contribuir; cedo ou tarde o município se beneficiará com o retorno destes tributos.

A arrecadação municipal elevou-se sensivelmente em função de todo este processo e como resultado desta maior margem de movimentação financeira, além de a prefeitura estar totalmente em dia com suas responsabilidades fiscais e poder responder a algumas demandas sociais emergenciais (educação, saúde, saneamento), houve aumento no número de empregos indiretos por meio da abertura de concursos públicos e melhor distribuição de renda, gerando maior circulação de capital no comércio.

Pode-se afirmar, que, a despeito dos aspectos negativos levantados, valeram a pena as concessões feitas ao Grupo Renault, uma vez que a análise dos pontos positivos mostrou-se muito favorável ao desenvolvimento do território. Valeram a pena no sentido de que houve progresso econômico e social também, ainda que a população tenha se visto diante de algumas situações anteriormente não vivenciadas, especialmente porque se tratava de um município predominantemente rural. Podemos, por fim, concluir que os aspectos negativos configuraram-se como um resultado do processo de desenvolvimento e expansão do território frente aos processos globais vigentes em que imperam os Grupos econômicos.

6. BIBLIOGRAFIA

AAMA. American Architectural Manufacture Association. **Dados**, 2003. Site: www.aamanet.org

ANFAVEA. **Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira**. São Paulo, 2000.

ANFAVEA. **Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira**. São Paulo, 2005.

ARBIX, Glaucio. Desenvolvimento Regional e Guerra Fiscal entre estados e municípios no Brasil. *In: Competitividade e Desenvolvimento*. Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001.

_____. Política Industrial e o *Laissez-Faire* na Guerra Fiscal. *In: HATTNER, H. (org.). Brasil no limiar do século XXI: Alternativas para a construção de uma sociedade sustentável*. São Paulo : FAPESP/EDUSP, 2000.

AYDALOT, Philippe. **Milieus Innovateurs en Europe**. Paris : GREMI, 1986.

BAUDOIN, Thierry. Os Territórios da Mundialização. Lugar Comum. Nepcom : UFRJ. N. 2-3, jul/nov, 1997.

BENKO, Georges. A Recomposição dos Espaços. *In: Interações*. Revista Internacional de Desenvolvimento Local. v. 1, n. 02, p. 7-12, 1996. p.7-12

_____. **Economia, Espaço e Globalização na Aurora do Século XXI**. São Paulo : HUCITEC, 2001.

BENKO, Georges & LIPIETZ, Alain. **La Richesse des Régions: la nouvelle géographie socio-économique**. Paris : PUF, 2000.

_____(org.) **As Regiões Ganhadoras. Distritos e Redes: Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica**. São Paulo : Celta, 1994.

BENKO, Georges & PECQUEUR, Bernard. Os Recursos de Territórios e os Territórios de Recursos. *In: GEOSUL*. Florianópolis. v.16, n.32, jul/dez, 2001. p. 31-50.

BITTENCOURT, Jackson Teixeira. Perfil Produtivo e Dinâmica Espacial da região Metropolitana de Curitiba: uma leitura a partir do desenvolvimento regional e das mudanças no padrão de produção. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba : IPARDES , n.105, jul/dez., 2003. p.101-123.

BOISIER, Sergio. Sociedad del Conocimiento, Conocimiento Social y Gestión Territorial. *In: Interações*. Revista Internacional de Desenvolvimento Local. v. 2, n. 03, set, 2001. p.9-28.

BORDIEU, Pierre. A Identidade e a Representação. Elementos para uma reflexão crítica sobre a idéia de região. *In: O Poder Simbólico*. São Paulo : Difel, 1989. p.107-132.

BOURDIN, Alain. **A Questão Local**. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

BOYER, Robert. **A Teoria da Regulação**. Uma Análise Crítica. São Paulo : Nobel, 1990.

_____ Os Modos de Regulação na Época do Capitalismo Globalizado: depois do *boom*, a crise? In: **Globalização: o fato e o mito**. Rio de Janeiro : Editora UERJ, 1998(a).

_____ Economia e História: caminhando para novas alianças? In: **Regulação Econômica e Globalização**. Campinas : Editora UNICAMP, 1998(b).

BRITTO, J. **Critérios para identificação e análise de Apls**. Texto apresentado no seminário para discussão de conceitos e metodologia para APL. Redesist, outubro, 2003.

CALDERELLI, Antonio. **Enciclopédia Contábil e Comercial Brasileira**. São Paulo : CETEC, 1998.

CASTELLS, Manuel. **A Era da Informação: Economia Sociedade e Cultura. A Sociedade em Rede**. São Paulo : Paz e Terra, 2003.

_____ Hacia el Estado Red? Globalización Economica e Intituciones Politicas en la era de la Información. **Seminário “Sociedad y Reforma del Estado”**. São Paulo, março, 1998.

CALVOCORESSI, Peter. **World Politics: Since 1945**. New York : Longman Publishing, 1996. Cap. 1, 4, 10, 12.

CINTRA, Marcos Antonio M. Dependência sem Desenvolvimento: os limites e contradições da inserção internacional brasileira nos anos 90. In: **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. Curitiba : IPARDES, n.97, set/dez., 1999. p.3-32.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo : Xamã, 1996.

CNI. Conselho Nacional da Industrial. **Dados Estatísticos**, 1998.

COCCO, Giuseppe; GALVÃO, Alexandre Patez & SILVA, Mirela C. Pereira (orgs.) **Capitalismo Cognitivo: trabalho, redes e inovação**. Rio de Janeiro : DP&A, 2003.

CROCCO, *et alli*. **Metodologia para a identificação de Apls potenciais**. Texto para discussão, n 212, Cedeplar, 2003.

COLLETIS, Gabriel & PECQUEUR, Bernard. Integration des espaces et quase integration des firmes: vers de nouvelles recontres productives? In: **RERU – Revue d’Économie Régionale et Urbaine**, n. 3, 1993. p.489-506.

CORREA, Silvio M. De Souza (org.) **Capital Social e Desenvolvimento Regional**. Santa Cruz : Edunisc, 2003.

COSTA, Maria Teresa. As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceito e experiências. In: **Competitividade e Desenvolvimento**. Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.109-125.

DANIEL, Celso. Uma experiência de desenvolvimento econômico local: a Câmara Regional do Grande ABC. In: **Competitividade e Desenvolvimento**. Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.449-467.

DINIZ, Clélio Campolina. Desenvolvimento Poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização. In: **Revista Nova Economia**. Belo Horizonte, v.3, n.1, 1993. p.35-64.

_____ **O Papel das Inovações e das Instituições no Desenvolvimento Local.**
Mimeo, s/d.

DONER, Richard F. & HERSHBERG, Eric. Produção flexível e descentralização política nos países em desenvolvimento: afinidades eletivas na busca da competitividade? *In: Competitividade e Desenvolvimento.* Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.201-238.

EAESP/FGV/NPP. Núcleo de Pesquisas e Publicações. **Relatório n. 4**, 2003.

FIORI, José Luís; LOURENÇO, Marta Skinner & NORONHA, José Carvalho. **Globalização: O fato e o mito.** Rio de Janeiro : UERJ, 1998.

FIRKOWSKI, Olga Lúcia Castreghini de Freitas. **A Nova Territorialidade da Indústria e o Aglomerado Metropolitano de Curitiba.** São Paulo, 2001. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

_____ A Nova Lógica de Localização Industrial no Aglomerado Metropolitano de Curitiba. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento.* Curitiba : IPARDES, n.103, jul/dez., 2002. p.79-100.

FROEHLICH, José Marcos. O “Local” na Atribuição de Sentido ao Desenvolvimento. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento.* Curitiba : IPARDES, n.94, maio/dez., 1998. p.87-96.

GILLY, Jean-Pierre & PECQUEUR, Bernard. La dimension locale de la régulation. *In: Théorie de la Régulation l'État des Savoirs.* La Découverte, 1995.

GONÇALVES, Reinaldo. Grupos Econômicos: uma análise conceitual e histórica. *In: Revista Brasileira de Economia.* Rio de Janeiro, v.45, n.4, out/dez, 1991. p.491-518.

_____ **O Nó Econômico.** Rio de Janeiro : Record, 2003.

GUIMARÃES, Nadya Araujo & MARIN, Scott. **Competitividade e Desenvolvimento.** Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001.

_____ Descentralização, Equidade e Desenvolvimento: atores e instituições locais. *In: Competitividade e Desenvolvimento.* Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.11-29.

GUIMARÃES, Nadya Araujo, COMIN, Álvaro A. & LEITE, Márcia de Paula. Por um jogo de soma positiva: conciliando competitividade e proteção ao emprego em experiências inovadoras de negociação no Brasil. *In: Competitividade e Desenvolvimento.* Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.417-448.

HOBBSAWM, Eric. **Era dos Extremos.** São Paulo : Companhia das Letras, 1995.

IPEA/IBGE/UNICAMP. **Caracterização e Tendência da Rede Urbana Brasileira**, 2000.

KRIFA, Hadjila & HÉRAN, F. L'insertion locale des firmes multinationales globales dans le cas de régions de tradition industrielle. *In: RERU – Révue d'Économie Régionale et Urbaine*, n. 2, 1999. p.241-266.

LOURENÇO, Gilmar Mendes. Atração de empresas e concentração industrial no Paraná. **Análise Conjuntural.** Curitiba : IPARDES, v.18, n.11-12, p.3-10, 1996.

_____ **Economia Paranaense nos anos 90: um modelo de interpretação.** Curitiba : Editora do autor, 2000.

LUEDEMANN, Marta da Silveira. **Transformações na Indústria Automobilística Mundial: o caso do complexo automotivo no Brasil – 1990-2002.** São Paulo, 2003. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

MAILLAT, D. Milieux innovateurs et nouvelles générations de politiques régionales. *In: IRER*, Université de Neuchâtel, n. 9604, outubro, 1996.

MARTIN, Scott & VEIGA, João Paulo C. Globalização dos mercados, localizações produtivas e relações interfirmas: o caso das montadoras alemãs nos EUA nos anos 1990. *In: Indústria Automotiva: A Nova Geografia do Setor Produtivo.* Rio de Janeiro : DP&A, 2002. p.17-45.

MATTEACCIOLI, Andrée. **Philippe Aydalot.** Pionnier de l'économie territoriale. Paris : L'Harmattan, 2004.

MATTOS, Carlos A. Reestructuración Social, Grupos Económicos y Desterritorialización del Capital. El Caso de los Países del Cono Sur. *In: Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: impactos y desafíos territoriales.* Buenos Aires : Gel, 1990.

MEINERS, Wilhelm Eduard M. de A. Impactos Regionais dos Investimentos Automobilísticos no Paraná. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento.* Curitiba : IPARDES, n.94, maio/dez., 1998, p.29-48.

MONIÉ, Frédéric & SILVA, Gerardo (orgs.). **A Mobilização Produtiva dos Territórios: instituições e logística do desenvolvimento local.** Rio de Janeiro : DP&A, 2003.

MOLD, Zilá Mesquita. **Padrões de localização industrial na Área Metropolitana de Porto Alegre.** Geografia do Brasil, Volume 3, 1977.

MONIZ, Antonio Brandão & KOVÁČZ, Anabel. Condições de cooperação interempresas no conceito de empresa virtual: o caso do setor automobilístico em Portugal. *In: Competitividade e Desenvolvimento.* Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.63-80.

MONTERO, Alfred P. Sobrevivendo à globalização pela via de um novo desenvolvimento: a experiência de Minas Gerais. *In: Competitividade e Desenvolvimento.* Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.239-265.

MONTMORILLON, B. **Les Groupes Industrielle.** Analyse structurelle et stratégique. Paris : Economica, 1986.

MÜLLER, Geraldo. **Desenvolvimento Sustentável.** Necessidade e/ou Possibilidades. Santa Cruz : UNISC, 1997.

NABUCO, Maria Regina, NEVES, Magda de A. & NETO, Antonio M. de C. (orgs.). **Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo.** Rio de Janeiro : DP&A, 2002.

NABUCO, Maria Regina & MENDONÇA, Marcelo Pereira. Estratégias de Localização do Setor Automobilístico no Brasil: o caso da Mercedes-Benz. *In: Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo.* Rio de Janeiro : DP&A, 2002. p.47-82.

NADEL, Henri. Crise da Sociedade Salarial, Nova Pobreza. *In: Regulação Econômica & Globalização*, 1998.

NASCIMENTO, Sidnei Pereira. Lei de Responsabilidade Fiscal, Reforma Tributária e Impactos na Guerra Fiscal: uma análise empírica para o Estado do Paraná. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba : IPARDES, n.103, jul/dez., 2002. p.61-77.

NOJIMA, Daniel. Crescimento e Reestruturação Industrial no Paraná. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba : IPARDES, n.103, jul/dez., 2002. p.23-43.

OLIVEIRA, Vladimir Luis de. Estado, Empresariado Regional e o Setor Automotivo no Paraná. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba : IPARDES, n.105, jul/dez., 2003. p.125-140.

PERES, Wilson & GARRIDO, Celso. Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa. *In: Grandes Empresa y Grupos Industriales Latinoamericanos*. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización. Madrid : Siglo Veintiuno, 1998.

PERES, Wilson & GARRIDO, Celso *et. all.* **Grandes Empresa y Grupos Industriales Latinoamericanos**. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización. Madrid : Siglo Veintiuno, 1998.

PÉREZ-ALEMÁN, Paola. Aprendizado, ajustes e desenvolvimento econômico: transformando empresas, o Estado e associações no Chile. *In: Competitividade e Desenvolvimento*. Atores e Instituições Locais. São Paulo : Ed. Senac, 2001. p.177-198.

PERRAT, Jacques. Strategies Territoriales des Firmes Transnationales et Autonomie du Développement Régional et Local. *In: RERU – Révue d'Économie Régionale et Urbaine*, n. 5, 1992. p.795-817.

_____ Innovation Territoire et Nouvelles Formes de la Regulation: de la proximité a l'externalité. *In: RERU – Révue d'Économie Régionale et Urbaine*, n. 3, 1993. p.509-525.

_____ Dynamiques des Firmes et Politiques de Développement Régional et Local: éléments por une lecture de la 'géographie' dès interdépendences. *In: Dynamiques de Proximité*. Paris : L'Harmattan, 2000.

PERRIN, Jean-Claude. Pour une réversion de la science régionale, une approche par les milieux” *In : Revue Canadienne des Sciences Régionales*. v. XV, 1992.

PIRES, Elson L. S. & VERDI, Adriana R. Dynamiques d'un système productif territorial. La trajectoire récent du complexe automobile au Brasil. Texto exposto no Séminaire Institution et Développement, CRIFES_MATISSE, Université Phantéon-Sorbonne, Paris 1, 2001.

PIRES, Elson L. S.; VERDI, Adriana R. & MÜLLER, Geraldo. **As Instituições e os Territórios para o Desenvolvimento**. Mimeo, 2004.

PORSSE, Alexandre Alves. Tecnologia e Emprego na Indústria Automobilística: evidências empíricas. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba : IPARDES, n.94, maio/dez., 1998. p.69-86.

PROTOCOLO de acordo entre Renault e Estado do Paraná, 1999.

REGUEIRA, Krongnon Wailamer de S. A Política Industrial nos Anos 90 e a Alocação de Recursos Produtivos: guerra e renúncia fiscal. *In: Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba : IPARDES, n.104, jan/jun., 2003. p.61-78.

QUEMIA, Miguel. Théorie de la Régulation et Développement: trajectoires latino-américaines. *In : L'Année de la Régulation Economie, Institutions, Pouvoirs*. n.5. Presses de la foudation nationale des sciences politiques. Paris, 2001.

REVISTA EXAME. Reportagem “O Novo Mapa do Dinheiro”, 03/12/1997.

RODRIGUES, Denise Andrade. Os Investimentos no Brasil nos anos 90: Cenário Setorial e Regional. *In: Revista do BNDES*. Rio de Janeiro, v.7, n.13, p.107-136, 2000.

SANTOS, Milton. **A Urbanização Brasileira**. São Paulo : HUCITEC, 1993.

_____ **Por uma Política da Cidade**. São Paulo : HUCITEC, 1994.

_____ **A Natureza do Espaço: técnica e tempo – razão e emoção**. São Paulo : HUCITEC, 1996.

SANTOS, Milton & SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil. Território e Sociedade no início do século XXI** . Rio de Janeiro : Record, 2001.

SCOTT, Allen J. **Les régions et l'économie mondiale**. Paris : Harmattan, 2001.

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA – SEFA. **Cadastro das indústrias localizadas no Paraná, anos 1995 e 2001**.

SECRETARIA Municipal da Indústria, Comércio e Turismo de São José dos Pinhais. **Guia Sócio Econômico de São José dos Pinhais**, 2004.

_____ **Dados**, 2003, 2004 e 2005.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a Média e Pequena Empresa, **A Mobilização dos Territórios para o Desenvolvimento**, Versão para discussão Interna, Brasília, 2003.

SEFA. Secretaria de Estado da Fazenda do Estado do Paraná. **Dados**, 2003.

SEID. Secretaria Estadual de Indústria e Desenvolvimento. **Dados**, 2004.

SEMINÁRIO. **A Região Metropolitana de Curitiba do Ano 2000**. Curitiba : COMEC, 1981.

STORPER, Michael. Territoires, fluz et hiérarchies dans l'économie globale. *In: Revué Géographie, Économie, Sociétté*. v.2, n.1, 2000.

TERTRE, Christian Du, MOUHOU, El Mouhoub, MOATI, Philippe & PETIT, Pascal. Sectores y Territorios en la Regulaciones Emergentes. *In: Noticias de la Regulación*. n.22, junho, 2000.

VEIGA, José Eli. As Veredas da Industrialização. *In: Jornal Valor Econômico*. 13/07/2004.

_____ **A Vacilação Estratégica da Semiperiferia**. *In: Jornal Valor Econômico*. 10/08/2004.

VELTZ, Pierre. Hierarquias e Redes. *In*: BENKO, G. e LIPIETZ, A. **As Regiões Ganadoras**: Distritos e Redes. Os novos Paradigmas da Geografia Econômica. São Paulo : Celta, 1994.

_____ Le Nouveau Monde Industriel. *In*: **La Debat**, Paris : Gallimard, 2000.

VERDI, Adriana Renata. **Grupos Econômicos Globais e Territórios Locais: Alcatel e Renault no Brasil**. São Paulo, 2002. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

ZIMMERMAN, Jean Benoît. Nomadisme d'Ancre Territorial: Propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires. *In*: **RERU – Revue d'Économie Régionale et Urbaine**, n. 2, 1998.

_____ Comment Maissent les Firmes Allogènes? L'exemple de Gemplus Card. *In*: **Connaissance et Mondialisation**, 2000.

ANEXOS

CÁLCULO DOS ÍNDICES Q_L E G:

Para o AMC – Aglomerado Metropolitano de Curitiba

Indústria de Autopeças:

$$QL = \frac{X}{Y} \begin{array}{l} \longrightarrow X = \frac{14.327}{21.138} \longrightarrow X = 0,678 \\ \searrow Y = \frac{249.277}{317.080} \longrightarrow Y = 0,786 \end{array}$$

$$QL = \frac{0,678}{0,786} \longrightarrow \boxed{QL = 0,86}$$

$$G = \frac{\left(\frac{14.327}{17.664} \right) \times 100 - \left(\frac{14327}{249.277} \right) \times 100}{100}$$

$$G = \frac{81,12 - 5,75}{100} \longrightarrow \boxed{G = 0,75}$$

Fabricação de Automóveis, camionetas e utilitários:

$$QL = \frac{X}{Y} \begin{array}{l} \longrightarrow X = \frac{6.811}{21.138} \longrightarrow X = 0,32 \\ \searrow Y = \frac{67.813}{317.080} \longrightarrow Y = 0,214 \end{array}$$

$$QL = \frac{0,32}{0,214} \longrightarrow \boxed{QL = 1,50}$$

$$G = \frac{\left(\frac{6.811}{6.817} \right) \times 100 - \left(\frac{6.811}{67.813} \right) \times 100}{100}$$

$$G = \frac{99,91 - 10,04}{100} \longrightarrow \boxed{G = 0,90}$$

ENTREVISTA 09/05/2006

SECRETARIA DE INDÚSTRIA, COMÉRCIO E TURISMO DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS
SR. AURO LUIS FERREIRA DE PAULA

QUESTÃO 01

Nós podemos fazer um levantamento analisando quais os custos e principais benefícios que a Renault trouxe para o município do Estado a partir do momento antes da Renault e depois da Renault. Eu acredito que antes de a Renault ter vindo se instalar no município de SJP, ter vindo se instalar aqui no Estado do Paraná, nós vivíamos, SJP era uma cidade com um potencial muito grande, industrial, e tinha algumas vantagens que hoje não detém mais.

Pode-se dizer que anteriormente, SJP era um município com características predominantemente rurais. Ainda hoje eu o classificaria como sendo rural, mas esta não é mais a característica predominante, isto porque a atividade industrial tem grande peso para SJP. A vinda das montadoras trouxe grande desenvolvimento, a arrecadação municipal é quatro vezes maior que no período anterior às instalações. O grande problema, no meu ponto de vista, em relação ao processo de instalação das montadoras refere-se mais à forma como ele se deu do que o processo em si, porque ele nos trouxe muitas vantagens. O Governo do Estado realizou os investimentos em infra-estrutura numa região onde antes pode-se dizer que não havia nada. Também providenciou o asfaltamento de muitas ruas nos bairros vizinhos às montadoras. Contudo, não se preocupou com o lado social, com as conseqüências sociais que viriam junto com todo esse movimento da instalação das montadoras.

Certamente o número de habitantes cresceu muito. Houve um grande aporte populacional e SJP não estava preparado para arcar com as conseqüências dessa leva de pessoas. Não havia escolas, postos de saúde suficientes para atender a todos. O Governo do Estado se ausentou de suas responsabilidades nesse sentido. Assim, esse encargo ficou por conta da prefeitura. Hoje, conseguimos atender 100% de nossas crianças em creches e escolas primárias; os postos de saúde também estão dando conta do atendimento à população. Mas, ainda é um grande problema a questão das habitações irregulares. Algumas delas se encontram realmente em áreas impróprias (de mananciais). E, novamente o Estado se ausenta, não auxiliando na adequação dessas moradias por meio da construção de esgotamento sanitário, etc. temos um convênio com a CEF, um programa habitacional que prevê a regularização de algumas áreas, melhoria da estrutura básica: luz, água, arruamento, calçadas, etc.

De qualquer forma, a vinda das montadoras trouxe muito progresso para o município porque junto vieram muitas outras indústrias que contribuem para a arrecadação fiscal e para a oferta de empregos à população local.

Devo salientar que o relacionamento entre Prefeitura e Grupo Renault é muito próximo. A Renault desenvolve muitos projetos sociais em parceria com a prefeitura: doação de equipamentos para creches e escolas, auxílio financeiro para algumas instituições, os próprios funcionários desenvolvem projetos com crianças, idosos,... Inclusive temos acesso facilitado à fábrica; já temos os contatos sabemos os caminhos. Ah, a Renault recebeu o prêmio de Empresa do Ano (2005) por suas contribuições no campo social de SJP. Só temos elogios a fazer a este Grupo.

Entretanto com a Audi/Volkswagen a coisa é diferente. Não temos o mínimo acesso, nem sabemos se eles desenvolvem algum projeto na área social no município, não temos qualquer informação a respeito. Até para entrarmos na fábrica temos que pedir por escrito; a carta deve ser enviada a SP e de lá vem um parecer aprovando ou não a visita ou o que quer que seja. Claro que não posso afirmar, todavia, que eles não empregam pessoal local. Ao contrário, a Audi emprega mais gente aqui de SJP do que a Renault. Mas não temos acesso à fábrica, nem contato com nenhum representante. Eu diria que é como se ela nem estivesse em nosso município.

→ Perguntado sobre uma saída (retirada) hipotética da fábrica (Grupo Audi/Volkswagen) do município, o secretário responde:

Haveria muita gente desempregada. Essa seria a principal questão.

Não vejo a menor possibilidade de isto acontecer. Talvez até haja demissões por conta da situação atual da empresa e da realidade econômica do país [criada pela péssima gestão federal, que eu espero que não se repita, pois aí sim até vejo a possibilidade de estas fábricas deixarem o município, o país...]. Não acredito realmente que a Volkswagen vá fechar a fábrica de SJ, nem cogito esta hipótese. Para mim ela está muito distante.

QUESTÃO 02

Na minha opinião, as empresas estão cumprindo à risca as determinações, cláusulas e acordos estabelecidos no protocolo. A Renault tem um sistema de tratamento de água excelente, recebeu certificação ambiental, o que demonstra que se encontra dentro dos padrões internacionalmente estabelecidos. A minha ressalva fica para o Governo do Estado que deixou a desejar no campo social. A atual gestão também proibiu, está dificultando a instalação de novas fábricas aqui no município. Quando a Renault veio pra cá, houve algumas mudanças ambientais para que isso pudesse se efetivar; a gestão atual mudou isso e agora está muito difícil para que as empresas consigam se instalar aqui. E isso é prejudicial para o município. [Não quero criticar a gestão do Requião, mas acho que isso não está certo, ele tem que mudar isso]. Aliás o governo do Estado nunca se importou muito com SJP, mas agora a coisa diferente. O Governo Federal, entretanto nunca se importou e continua não se importando. Não existimos na instância Federal...

Frisando que o secretário do PSD/PFL e o Governador do PMDB.

QUESTÃO 03

Certamente que sim. O município cresceu economicamente, mudou suas características plenamente rurais. Ah, quanto à questão ambiental isso é discutível. Essa idéia de que SJP é uma reservatório de água para abastecer Curitiba é um absurdo. Pensam que é só chegar, tirar nossa água e pronto... Não há captação da SANEPAR atualmente e acredito que não haverá tão cedo. Se o governo diz que tem que proteger, tudo bem eu concordo. Mas ele [Governo do Estado] firmou acordo com a SANEPAR para a construção da rede de esgoto nos bairros que ficam na área dos mananciais num prazo de dez anos...O que é isso?...Se fosse num ano, aí sim estaria demonstrando preocupação, mas dez anos. O mesmo que fez com a Renault, antes eram dez anos de isenção, depois quinze, vinte. Ela só vai começar a contribuir tributariamente mesmo só em 2015! Acho que o conflito é esse mesmo, fora isso não vejo mais nada de problemático.

QUESTÃO 04

Sou um defensor da Renault e da Audi, definitivamente. Acho que eles contribuíram muito para o crescimento econômico do município disso derivaram outras questões. Somente quando eles começarem a contribuir efetivamente com a arrecadação fiscal de SJP é que nós vamos ter os reais benefícios, porque daí esse dinheiro vai retornar para o município. Poderão ser feitos investimento em obras públicas: escolas, creches, hospitais, melhoria da infra-estrutura de alguns bairros muito carentes. Até mesmo a Borda do Campo, onde está a Renault. Ali envolta existem alguns bolsões de pobreza. A empresa atua junto a esta sociedade, mas ainda é pouco. Somente quando tivermos mais verbas para esse fim poderemos olhar com mais atenção aquela população.

De qualquer modo, na minha opinião, SJP tende a crescer ainda mais. Já somos o 15º município do Brasil em exportação, sabia disso? No Paraná, só perdemos para Paranaguá e Curitiba. Ah, e somo o segundo da região Sul em número de creches. SJP tem mais creches que Curitiba! Essas mudanças foram motivadas, e por que não forçadas, pela instalação das montadoras, afinal a população cresceu muito depois disso. A propaganda foi intensa e muita gente veio pra cá com esperança de um novo emprego. O encargo social do município se tornou imenso, mas estamos conseguindo suprir as necessidades da população. Mas a realidade será melhora quanto a Audi e a Renault estiverem realmente contribuindo com a arrecadação fiscal.

QUESTÃO 05

O Estado do Paraná se beneficiou enormemente, na minha opinião. Acho que o processo foi injusto com SJP, porque o encargo social ficou todo por nossa conta, quando o Estado deveria ajudar mais, cumprir seu papel... Algumas áreas da cidade também se beneficiaram com esse processo [instalação das montadoras] porque tiveram ruas asfaltadas, receberam iluminação, canalização de água e esgoto... Mas, algumas regiões ainda precisam de amparo. O número de invasões cresceu, não somente envolta das

fábricas, em outras regiões também, a violência também agora é um problema. Só pra você ter uma idéia: antes da instalação da Renault, o município contava com um batalhão da guarda do estado para atender SJP. Hoje, ainda há um batalhão! E a população dobrou, a violência junto com ela...

→ Perguntado sobre o porque da escolha de SJP, ele responde:

SJP está numa localização mais do que privilegiada. Está entre SP e o RS. Possui acesso direto às rodovias 116 que ligam a SP, RJ e daí a MG, e por aí afora. Liga também ao RS, à região de Caxias que é bastante industrializada. Dá acesso ao Uruguai e à Argentina. Sem falar na ligação rápida e direta com o Porto de Paranaguá. Imagine se o produto tivesse que passar a Curitiba, passar em outro município, para depois seguir seu trajeto. O custo de frete é uma coisa muito importante. Acredito que este foi o principal motivo que fez com que a Renault optasse por SJP. E é nesse ponto que tentamos atrair as indústrias pra cá. Além de todo o cenário que SJP oferece: ainda é um município calmo, com paisagens rurais, pode ser uma boa diferença em relação a outras cidades já saturadas de indústrias.

De um modo geral, acredito que a instalação das montadoras trouxe mais aspectos positivos que negativos. Atribuo os pontos negativos mais à inoperância do Estado, seu descaso para com o nosso município.

ENTREVISTA EM 12/05/2006

**PRESIDENTE DA COMPANHIA DE PLANEJAMENTO DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS
– CODEP**

SR. HÉLIO NASCIMENTO

QUESTÃO 01

O custo foi em função da implantação, da doação de terreno, implantação viária, dos distritos industriais, e que efetivamente gerou dispêndio para o município. Dispêndio esse financiado pelo Fundo de Desenvolvimento Econômico do Estado do Paraná (FUNDEP). Mas, em compensação nós esperávamos um retorno pra dez anos, a partir do décimo ano. Nós já tivemos um retorno rápido disso aí. Pra se ter uma idéia, o nosso município do oitavo, sétimo arrecadador do Estado, passou para terceiro, e isso tem se mantido até então. Somos um dos dez maiores exportadores do Brasil como município. Então, a alavancagem que trouxe, as condições econômicas e sociais do município, foram,

foi muito grande; a alavancagem foi muito grande. Uma coisa assim bastante..., mais rápido do que esperávamos.

A vinda das montadoras foi sem dúvida positiva em todos os sentidos, por quê? Tem um aspecto que não é avaliado e não é analisado por muitos: São José por suas condições geoeconômicas, sua situação geográfica receberia essa carga de habitantes independente do processo automotivo da cidade. Viriam pra cá muitas, muitas famílias por causa de êxodo rural, etc, etc. [...] Também pelo fato de Curitiba já estar saturada, não tem mais pra onde acomodar esse pessoal. E o que aconteceria? Nós teríamos todo o ônus de ter que abrigar esse pessoal, ônus no sentido de investimentos. Cada família que vem pra cá, tem que se ter escola, creche, saúde, etc, etc, . e o município não teria recursos para que você pudesse ajudar, desse esse retorno... Então, a vinda dos distritos industriais, a implantação dos distritos industriais e a vinda dessas duas montadoras [Audi/Volkswagen e Renault] efetivamente deu uma encorpada muito forte à nossa condição. Em função disso, já somos o terceiro arrecadador. Pra se ter uma idéia, nós temos uma projeção... Nós fizemos um apanhado da evolução da receita do município. Nós pegamos a receita de 1996, que foi quando iniciou essa fase de montadoras e fizemos a correção pelo IGPM que é o índice básico. Nós tivemos até 2005 essa receita corrigida anualmente, ela geraria uma arrecadação de 619... milhões. A prefeitura arrecadou 1 bilhão 170 milhões... e nos deu uma mais valia, um ganho real, um aumento real de 550 milhões. Obviamente poderíamos ter um aumento um pouquinho mais em função de algum ganho, mas nunca chagaríamos a essa diferença. Então essa aqui é a resposta da industrialização do município. Essa aqui é a resposta, quer dizer, não tem, nem conteste, porque isso aqui é factível, ta ali, ta no balancete. Não é uma coisa subjetiva. Quer dizer ela [a industrialização automotiva] já deu esse retorno antes do que nós, e fora o que ainda tenha... Veja, as montadoras, elas não tiveram isenção de imposto, elas tiveram uma dilação de prazo, ou seja, a partir do décimo ano teriam que recolher, houve um ajuste com o Governo , prorrogada por mais alguns anos. Mas vai recolher, mais cedo ou mais tarde todo aquele tributo do Estado, congelado, digamos assim, vai ser recolhido. Quer dizer, então não foi um alvo... foi uma alta jogada pra nós do município vinda deles [Grupos Econômicos] pra cá. E isso aí o que acontece, sem mais dúvida nenhuma.

→ O Custo Social desse processo:

Veja bem, nós tivemos durante esses oito anos de gestão do prefeito Lúcio... não quero mencionar nomes no momento.... Ele veio da iniciativa privada, então ele teve uma

noção, uma visão bastante profunda de custo-benefício. Nós crescemos em matéria de creches, em matéria de escolas assustadoramente pra fazer frente a essa demanda. O custo social sempre que há um chamamento na mídia – olha, o município tal, ele ta crescendo, tal – sempre vem todo tipo de pessoas em busca de seus sonhos, das suas realização e nem sempre estão preparadas para assumir aquela..., não tem o respaldo técnico de conhecimento, etc. E isso efetivamente nos custa um pouco para podermos coloca-los em outros segmentos. Mas paralelo à vinda das montadoras, vieram as fornecedoras e outras empresas de segmentos bastante variados e isso nos deu condições de dar um certo retorno de absorção dessa mão-de-obra, nós temos aqui nas próprias instalações da CODEP o SINE, que é o encarregado de fazer essa colocação. Tem um aproveitamento excelente, é um dos melhores do Estado do Paraná, e isso então demonstra que as respostas a esse custo social estão acontecendo de uma maneira satisfatória. É óbvio que nunca vamos conseguir atender 100%, isso,... a própria demanda no setor de saúde, nós temos visto os chamamentos na televisão... Mas não adere fatores que os meandros da administração pública não são como os na administrativa privada. Eu preciso de um médico, vamos fazer um teste aí pra, a partir de amanhã você começa a trabalhar, você faz o salário, etc. Então há uma maneira assim muito diferenciada [no caso da iniciativa privada]. Nós tivemos concurso pra médicos recentemente; a maioria que passou declinou de assumir, e os que assumiram têm dificuldades de se manter no emprego porque exercem outras atividades. Entende, então, nós aprovamos médicos, é uma conclusão, e não temos médicos pra dar uma resposta à demanda dos postos de saúde. Por que, por uma série de fatores do setor público... Entende, então não se pode, em função de isonomia salarial, se fazer um salário muito elevado porque daí você cria um problema aí sim passa a criar um problema social dentro da própria estrutura de funcionários. Então são coisas inerentes a essa demanda que gerou [a indústria automobilística com a vinda de populações]. E a gente tem procurado de todas as maneiras fazer frente procurando como eu disse a construção de novas escolas, novas creches, e isso aí foi um *boom* bastante considerável. A demanda nunca, nunca vai ser,.. principalmente num município como o nosso, limítrofe a Curitiba, na mídia,...a demanda sempre será maior do que a oferta. Vai ser muito difícil nessa fase atual fazer um equilíbrio assim total da...estamos com um excesso de vagas no setor administrado, por que, porque agora nesse exato momento em que estamos conversando aqui, alguém está se instalando em São José dos Pinhais.

→ Problemas relativos à favelização, ocupações irregulares...

Não aumentou, mas sempre tem regiões em que a invasão, o excesso,...a gente tem procurado de uma maneira, sem alarde, sem usar a polícia, no sentido de conscientiza-los de que cada um tem fazer a sua parte. Existe uma estrutura democrática, uma estrutura de crescimento, então cada um tem que saber que é responsável inclusão no sistema, não pode deixar tudo por conta de governo, porque daí não funciona. A democracia é boa em função disso, o livre arbítrio, o que eu quero da vida.

O secretário salientou que a construção de creches e escolas, etc, foi possível somente graças ao “superávit” na arrecadação municipal, como dito anteriormente.

O município é um município praticamente zero de dívidas. Em matéria de... é muito pequeno seu endividamento. E todos os seus compromissos super em dia. Em junho agora será pago 50% da folha de décimo terceiro, os salários são pagos todos dentro do mês, o último dia útil, no máximo, quer dizer, então o aspecto de administração, de responsabilidade é muito, super equilibrado. A lei de responsabilidade fiscal na última gestão foi passada com todas as condições de atingi-la acima da expectativa. A tese de que para cada um centavo de dívida você ter uma disponibilidade em caixa, não é a dívida ativa, o que vou receber de IPTU, não, em caixa. Você tem que passar a dívida justamente com os recursos para pagá-la. Foi feito assim sobejamente, na oportunidade eu era o secretário de finanças, posso dizer com tranquilidade que isso atingiu a plenitude que se esperava.

QUESTÃO 02

O Protocolo é uma caixa Preta [processo obscuro..]. Ninguém sabe falar sobre isso.... Nem mesmo a COMEC – Comissão da Região Metropolitana de Curitiba...

→ A decisão por São José dos Pinhais.

Quer que eu te diga como foi feito? O prefeito foi acordado, entre aspas... Olha abra uma empresa urgente que tem um cheque de dez milhões e a Renault está vindo aqui pra se instalar. E assim que foi feito. Quer dizer, eu vim porque a companhia não teve a estrutura, a abertura da empresa na época e disse, olha precisamos urgente abrir uma empresa porque o Governo já definiu, vai ser aqui e pá, pá, pá.

O Governo [do Paraná] decidiu; nós entramos atrelados... A verdade é que foi bom pra nós. Se não quisesse, o prefeito na época poderia dizer, não, não quero e, acabou-se... Mas feita uma avaliação rapidinha, efetivamente, porque o progresso ninguém pode deter...

A escolha pela região de mananciais em SJP também foi feita pelo Governo do Estado. Simplesmente aceitou-se...

“É uma região boa porque é uma região assim que não tinha muito desenvolvimento ali. Estão perto do corredor de exportação, quer dizer, então..”

“Tudo [infra-estrutura] foi feito por nós aqui; tudo pela prefeitura, prefeitura e CODEP, né. A CODEP foi criada justamente pra sustentação disso aí [o processo de industrialização do município]. Nos seus projetos, a Renault e Audi, todos eles foram feitos pela CODEP. No aspecto de licitação, etc, etc... Em São José, aqui, nós éramos o gerenciador financeiro da coisa. [...] A estrutura da CODEP: eu como presidente, um diretor técnico, um diretor financeiro e a secretária. [...] a gente usa a estrutura da prefeitura... [...] Se a CODEP falhar, ou a prefeitura falhar, todos nós sobramos da mesma maneira. Então nós temos que nos dar as mãos pra tentar potencializar aquilo que estamos fazendo. Estamos fazendo da melhor maneira possível para que o resultado seja melhor e daí envolva todo mundo naquela vitória”.

QUESTÃO 03

“As concessões feitas aos Grupos Valeram a pena Efetivamente, sem dúvidas”. [Conflitos] sempre existe, porque hoje o aspecto ambiental é a pedra da vez. [...] Existe aqueles ambientalistas conscientes, porque a vida continua, nesse exato momento, gosto muito de usar isso porque faz a gente pensar, quantas pessoas estão construindo móveis, construindo casas, e mexendo na matéria prima básica que é a madeira. Isso é barato? Agora, o que tem que ser feito é uma conscientização no sentido de fazer uma busca disso, mas de uma maneira inteligente e sustentada. Nós tivemos problemas na época da Renault, inclusive da Audi já não foi tão problemática, a Audiência Pública. Foi.. uma coisa, sabe, ... porque os ambientalistas não queriam que ela, na verdade que ela [Renault] se instalasse aqui. Nós, como disse..., não tem como parar o progresso. É óbvio que não se pode deixar os excessos, tudo na vida tem uma necessidade.... Tem que ter um ponto de equilíbrio e bom senso deve prevalecer. Nós conseguimos fazer com que tudo isso se ajustasse [...] o sítio arqueológico da UFPR acompanhou para que as riquezas naturais fossem preservadas na Renault. Não teve nada que dissesse, houve esse excesso, não. Tentamos considerar que houve causa e efeito, os problemas e as soluções.

Poluição sempre existe, vai sempre existir...Mas isso é uma coisa que não tem como parar no sentido de equacionar...

QUESTÃO 04

Tudo é questão de uma análise global. E eu pergunto: quem hoje investiria um centavo na Bolívia? A mesma coisa aqui. O que temos que fazer: manter, até propus ao nosso secretário, nos fazermos uma visita a Audi que ta pra... Não pra ir lá cobrar deles no sentido só de, olha vocês receberam benefícios, não. [Pra saber} o que que nós podemos para ajuda-los a tomar a melhor decisão. O que que á a melhor decisão, é pra eles, porque eles são investidores, eles querem segurança... Isso aí tá provado, nós brasileiro, Deus acho que deve ter passado por aqui, porque nós, graças à economia mundial que está dando uma resposta, nós estamos equilibrados. Nós crescemos 2,3%, não temos nenhuma infraestrutura consolidada: saúde, transportes, educação (não quero nem falar..), só deixe esses dois binômios, não entro nem em segurança, ta? Saúde e transporte é o caos! [..]

Então o que acontece numa empresa como essa, eles querem segurança no investimento. Comece a ameaçá-los[...], eles têm todo o direito não quererem mais ficar aqui. É questão de segurança no seu investimento.

Nos gostaríamos de ver até que ponto, [...] o que que eles têm de estratégia [Volkswagen com relação ao possível fechamento de uma fábrica no Brasil], porque é uma estratégia do Grupo, A GM fechou nos EUA inúmeros considerável de empresas, é uma estratégia pra tentar ficar no mercado, pra tentar consolidar o seu espaço. [...] porque se eles [Volkswagen] decidirem sair daqui é uma opção deles e que nós não temos nenhum recurso pra fixa-los aqui. Assim como eles vieram pra cá por opção, é um direito deles saírem....

→ E se isso acontecer?

Efetivamente para nós será... Teremos que redimensionar tudo isso que tá aí, porque essa receita aqui,.. porque não vai só a montadora, porque a montadora, o que que ela é, o próprio nome tá dizendo, ela é montadora. Ela pega peça de A, B C, D e faz o veículo. Não é só ela que sai daqui,.. é toda uma infra-estrutura. Isso efetivamente para o município será caótico. Então é por isso que nós queremos ir lá pra conversar eles...

Eu não acredito nisso, até porque eles [o Grupo Volkswagen] tem em SJP a fábrica mais moderna de toda a estrutura Volkswagen. Não sei se eles vão abandonar isso tudo assim de uma hora pra outra pra... eles talvez estejam descontentes com o que está acontecendo porque [...] Eu gosto muito de fazer uma reversibilidade da coisa: ponha-se no lugar deles[...].

Projeto da CODEP:

Nós fizemos um projeto chamado “Prata da Casa” – pegamos um terreno, fizemos toda a infra-estrutura, fizemos loteamento e aí pusemos à venda. [...] As empresas se cadastraram. [...] preenchiam algumas informações, solicitamos quanto iam gerar de mão-de-obra, etc, etc. E aí, cada item valia um ponto e a que mais, a que melhor se pontuasse tinha direito de escolher um lote. Então, não foi feito um leilão. Estipulamos um prazo, prazo para pagamento, etc. E elas se cadastraram. Então houve esse tipo de seleção, dessa maneira. Vendemos todos os terrenos. Assessoramos estas empresas [...] mas sem uma visão paternalista. Motivamos, trabalhando com seriedade, ajudando a resolver as suas questões, sobretudo no aspecto burocrático. Ajudamos a fazer o processo caminhar, de uma forma mais ágil em relação à prefeitura.

A maioria dessas novas indústrias potencializou o setor automotivo, mas vieram empresas de todo tipo, desde grandes até pequenas,... Isso é bom. Na hipótese de que algum Grupo “saia”, e isso é possível, é possível porque a tomada de decisão é deles, não é nossa... Pelo menos um pouco de sustentação nós temos que repensar...

Estamos elaborando um “plano de crescimento para 20 anos” e essa possibilidade foi abordada. O bom é que nossa economia tem outros suportes, especialmente no lado de ortigranjeiros. Nós somos o maior produtor ortigranjeiro da região, estamos desenvolvendo o setor de turismo. São tudo fases que você vai ter que ir potencializando; temos vários projetos no sentido de diversificar nossa economia pra que ela não fique dependente de um setor só.

QUESTÃO 05

Todos, mas principalmente os operários, os funcionários qualificados. Principalmente esse segmento... teve uma resposta muito positiva.

ENTREVISTA EM 23/05/2006

DIRETOR DO SINDICATO DOS METALÚRGICOS DA GRANDE CURITIBA –

SUBSEDE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS

SR. JAMIL DAVILA

QUESTÃO 01

Eu ainda sou funcionário da VW, eu entrei lá em 01/12/1998. Até, quando eu entrei lá na empresa [...] eu não entrei lá pra fazer carreira sindical. Eu entrei lá com a mesma

perspectiva que a maioria dos trabalhadores entraram: eu vou fazer uma carreira profissional dentro da empresa. Mas, logo no início, com a dificuldade de toda empresa que está se instalando, muitas, digamos, injustiças acontecendo. Porque a empresa precisa implantar a empresa e ao mesmo tempo precisa da contribuição dos trabalhadores também para que a empresa comece a funcionar. [...] mas ao mesmo tempo [...] que não dá pra fazer tudo, as intervenções, que eles [Grupo] querem a gente quer que a empresa, até porque quem entra numa grande empresa, por exemplo, a gente chega lá e imagina tudo certinho, a empresa respeita tudo... e que a gente pode fazer uma boa carreira lá dentro. E com o passar do tempo a gente percebeu que aquilo que estava errado no começo e que se deveria arrumar ao longo do tempo permaneceram[...]. E até como a gente começava a reclamar, e eu era, eu reclamava muito e falava não só em meu nome, eu falava em nome de um grupo de trabalhadores [...]. E até em virtude disso, quando surgiu a comissão de fábrica [...] o pessoal falou vai você, vai você e eu acabei entrando na comissão de fábrica. E a partir dali não tem mais como voltar. [...] porque aí você começa a entrar na representação e você começa a defender os trabalhadores e então aí não tem mais jeito. Estamos no sindicato até hoje.

Investimento muito maior do Estado para a Renault, até porque ela foi a primeira, em relação à Audi/VW.

O principal custo que a Renault trouxe foi um custo social grande por um lado, porque teve muitos trabalhadores, muitas famílias que vieram do interior do Estado em virtude da propaganda que o governo fez, do *marketing* que o governo fez trazendo as montadoras pra cá, que geravam emprego e que Curitiba era a terceira cidade melhor do mundo pra se viver, certo, a cidade ecológica.... Eu morava no interior, eu sou um trabalhador que vim do interior pra cá. Senão especificamente por causa das montadoras, mas principalmente pra Curitiba porque a propaganda que tinha de Curitiba[...] Eu cheguei em Curitiba em 97, no início do ano de 97[...] Então na época a Renault tava chegando aqui, certo. E o custo foi esse, houve um inchaço da cidade, muitos trabalhadores vindo pra cá com uma expectativa melhor de vida[...]. Esse foi custo pro município, pra Grande Curitiba, porque os trabalhadores não vieram só pra São José dos Pinhais. Inclusive eu, eu vim pra Curitiba. Certo, então esse é o principal custo. E aí claro, a cidade não tinha recursos pra fazer investimentos na proporção das pessoas que vieram pra cá nesse período [...] Tinha que fazer investimento em transporte, em saneamento, em moradia, em escola principalmente a questão de educação, em saúde [...] E o Estado, digamos o poder público

do município não estavam preparados pra, ou não tinham recursos, suporte pra toda essa gente que veio.

Os benefícios que trouxe, tanto a Renault quanto a VW foi a questão do emprego direto e indiretamente, eu acho que foi bom, eu acho que foi uma coisa boa pro Estado inteiro. Embora teve todo esse custo, mas eu avalio isso como positivo, certo. Porque queira ou não as empresas trouxeram desenvolvimento pra cá. Eles trouxeram, talvez não tantos empregos, [...] mas trouxe um número considerável de empregos. E indiretamente é um volume grande, porque [...] um emprego na montadora representa 47 na cadeia produtiva, ele representa isso também na hora que esse emprego vem. Porque o trabalhador pra trabalhar na VW criou emprego nos fornecedores, prestadores de serviço e no comércio também... É um círculo virtuoso.

Embora teve um custo social, mas também por outro lado teve desenvolvimento, e benefícios sociais também. Não tem jeito de ter só uma coisa... Os empregos são gerados para a população de São José, na faixa de 30% e os outros 70%, de Curitiba e Região Metropolitana. Eu acredito assim, que 50% dos empregos devem ser de Curitiba, certo, uns 20% da Região Metropolitana e mais de 30% de São José. De fora muito pouco. Diretoria sim, é tudo de fora, no caso da Renault mais da França. Na VW, no início aqui na VW tinha muitos alemães, até que eles vieram pra cá, alguns com cargo de diretoria com cargo de gerência, mas vieram trabalhar na produção pra, digamos, fazer treinamento. No início da produção aqui, tanto da Renault quanto da VW, as pessoas foram fazer treinamento fora. Todos os trabalhadores de chão de fábrica que nunca tinham entrado num avião. No início da VW, todos os trabalhadores que estavam entrando estavam indo para a Alemanha... fazer treinamento na Alemanha. Então trouxe um desenvolvimento para os próprios trabalhadores, conhecimento para os próprios trabalhadores que passaram a ter um salário um pouco melhor do que tinha aqui, embora o salário seja inferior ao de São Paulo, mas pra região aqui, principalmente do setor metalúrgico, é o *top*. São as empresas que pagam melhor, com exceção da Volvo que já estava aqui, que tem os salários um pouco melhor, mas elas [as Montadoras] pagam melhor do que as outras empresas.

Então, os trabalhadores que, estudando, tiveram curso melhor, puderam estudar também. Quantos trabalhadores que entraram ali só pra estudar mesmo, pra ter recurso pra pagar uma faculdade, pra se aperfeiçoar e tinha muitos trabalhadores que passaram tanto na Renault quanto na VW já saíram também, claro que teve muitos que as empresas demitiram, mas teve muitos que saíram por conta própria. [...] Essas empresas tem também um lado bom que é o seguinte: o trabalhador hoje, principalmente da área administrativa,

que trabalhou três, quatro, cinco, seis anos numa empresa dessa, é referência pra se trabalhar lá fora. E eles ficam todo esse tempo sim. [...] E aí acontece o seguinte, digamos que um funcionário administrativo de chefia, quando ele sai leva o seu grupo, certo. Ele acerta com uma outra empresa,[...] e aí ele leva toda sua equipe. Eu conheço uma pessoa ali na VW que saiu e levou meia dúzia e desestruturou um departamento. Hoje isso está bem claro no próprio Recursos Humanos da VW. Saiu algumas pessoas-chave e levou toda a equipe. Eram pessoas que tinham uma certa bagagem, quatro, cinco anos de casa. Ali na VW tem funcionário que começou fazendo estágio e está ali até hoje, com cinco seis anos de casa, eu conheço...

Trouxe, então essa oportunidade para as pessoas adquirirem conhecimento. Que trouxe custo social trouxe, mas é positivo a vinda das montadoras pra cá. Valeu a pena pagar esse custo pra ter essas empresas aqui.

QUESTÃO 02

Avalio que sim. O Governo do Estado quando ele fez Protocolo de Intenção, inclusive um deles era a dilação no prazo do ICMS, era um atrativo para as empresas virem aqui, virem se implantar aqui. Essa dilação de prazo [...] ela [a Montadora] está deixando de pagar agora, mas ela está devendo. Essa dívida vai acumulando e lá em 2016 é que ela vai começar a pagar. E eu acho que isso é positivo porque se de repente o Governo não está recebendo todo ICMS que a Montadora deveria estar pagando, mas ele está recebendo do próprio comércio, de outras empresas, de fornecedores, prestadores de serviço... Então eu acho que isso é positivo. E também quando se fala nesses Protocolos, não se pode olhar no curto prazo, você tem que olhar ao longo prazo. [...] Queira ou não essas montadoras atraem desenvolvimento pra região.

Na minha opinião os objetivos estão sendo alcançados. A VW aqui hoje, por exemplo, embora estamos com problemas de demissões, está trabalhando com capacidade máxima de três turnos; a Renault está trabalhando com um turno só, mas já está implantando o segundo turno,... Claro que esse desenvolvimento da produção vai depender de mercado, se tem mercado pra esse produto que está sendo produzido. [...] Tudo isso vai ser avaliado.

A gente tem que fazer uma avaliação positiva, claro. Ah, um outro custo que eu não comentei aqui que as empresas trouxeram, que é também social, é a questão das doenças relacionadas ao trabalho. Isso é um custo grave, nós temos muitos trabalhadores lesionados, tanto da VW quanto da Renault. Trabalhadores com doenças irreversíveis

mesmo. E também mostrou o seguinte, que a gente não tinha muito conhecimento sobre o assunto. Nós também estamos aprendendo com o passar do tempo sobre isso. Inclusive os próprios médicos de Curitiba que já outras empresas que causam um pouco esse problema. Qualquer empresa que trabalhe com linha de produção se não tiver um bom trabalho de prevenção acaba provocando esse tipo de doença. Eu conversei com um médico no início de 2001 e ele disse que costuma consultar todo dia pessoas de diversas empresas, Britânia, Boticário, Volvo, Renault, VW, Bosch, e por aí afora que trabalham com linha de produção. [...]. Eu vejo assim, que os próprios médicos não conseguem diagnosticar, talvez não conseguem diagnosticar com precisão e também, na época, não se deram conta da gravidade do problema. Porque são inúmeros trabalhadores que não tem recuperação mais. São lesões provocadas por movimento repetitivo. É um trabalho pesado, o trabalho nas Montadoras, e repetitivo. E muitas funções ali dentro, a pessoa tinha que ter um certo preparo físico, digamos. Aí é que está, é um trabalho pesado, embora não pareça, mas com a repetitividade... por exemplo, você pega um pára-choque, o pára-choque é leve, pesa cinco ou seis quilos. [...] Imagine você levantar 250 pára-choques por dia. Quer dizer, aquilo passa a representar 30, 40 quilos. [...] No próprio sindicato, os nossos diretores de saúde não tinham o conhecimento pra discutir o problema na época [...]. A VW está pagando para o INSS hoje quase 10% do volume de trabalhadores, quer dizer é um volume muito grande. Claro que nem todos é por causa de doenças do trabalho, mas a grande maioria sim. Chegou uma época que, quando estava em 2000, nós estávamos com 15% da mão-de-obra afastada pro INSS. Então é um volume muito grande. E é um custo que acaba sobrando pro Estado pagar. Porque é o próprio INSS que paga. Tem muitos casos em que o trabalhador é demitido, aí ele tem que depender da saúde pública... Quer dizer, é um custo que também vai estar trazendo pra nossa região aqui.

QUESTÃO 03

No meu ponto de vista valeu a pena, foi positivo as concessões que foi feita ao Grupo pra virem se implantar aqui. Com certeza os conflitos existem. Existe uma discussão ainda, [...] sobre a questão do local onde a Renault foi instalada por ser uma área de mananciais. Inclusive já surgiram algumas notícias dizendo que não pode ser ampliado o parque da Renault. [...]. Mas existe sim uma discussão com relação a isso... Ao mesmo tempo em que você busca desenvolvimento você acaba atingindo uma área de proteção ambiental [APA Irai].

Por que a escolha por São José?

Acredito que teve uma influência muito grande da prefeitura. Levaram em consideração a influência política. O Governo do Estado tinha um bom relacionamento com a prefeitura, e era do mesmo grupo político, digamos assim. Eu acho que isso deve ter influenciado na decisão. Um outro ponto que é levado em consideração na hora da escolha, a questão da infra-estrutura e a ótima localização dentro do município... Acho que isso que influenciou muito. Foi uma questão estratégica mesmo. Fizeram longe da cidade também. Até acho de certa forma bom isso pra evitar muita movimentação ao lado da fábrica. Se bem que na Renault tem muita moradia perto. Mas a VW é mais isolada. Pra evitar o que acontecia em outras fábricas, quando o pessoal descia pra ir pegar os ônibus, pra ir para os lares, o que tinha de vendedor ambulante. Então isso não é permitido em nenhuma das duas montadoras. Lá em São Paulo isso é comum, na VW o que tem de barraquinha ao lado da fábrica, vendem de tudo, é uma coisa impressionante....

Então, o principal conflito, no meu ponto de vista, é o ambiental. Os conflitos econômicos [...], a questão dos incentivos que o governo ainda concede. Por ele [o Governo] conceder esses incentivos, nós queremos que o Governo rediscuta isso de forma a reestruturar as empresas a terem um compromisso social. E isso foi uma falha no momento passado, porque quando o Governo discutiu o protocolo social, não trouxe garantia nenhuma de que as empresas aqui tinham algum compromisso social. Nós vamos conceder isso, mas em contrapartida tem que ter isso. Isso é um compromisso social. Nós queremos cobrar hoje do Governo que qualquer acordo que for concedido pras montadoras que tenha participação dos trabalhadores nesse sentido, uma contrapartida social.

A saída de uma empresa dessas traz um prejuízo muito grande [exemplo da Chrysler em Campo Largo]. Da mesma forma que a empresa trouxe desenvolvimento pro local na hora que ela sai ela tira. Sem falar no custo social da população aumentada que permanece no local, desempregada e gerando despesas sociais. Imagine fechar uma empresa dessa, a receita do município cai, mas o custo social permanece. Por isso tem que exigir, cobrar das empresas que elas tenham um compromisso social no local onde elas estão.

QUESTÃO 04

Os trabalhadores mais bem preparados se beneficiaram mais. Elas [as Montadoras] buscaram trabalhadores com uma certa experiência e qualificação. Então aquelas pessoas que tinham essa qualificação, eles entraram. Hoje, a Renault não exige mais ter o 2º grau pra trabalhar na produção, só a 8ª série. A VW não, ela exige o 2º grau. [...] Aqueles

trabalhadores que vieram do interior já com 2º grau, a maioria deles conseguiu emprego nas montadoras. Então, foram beneficiados com as montadoras, os trabalhadores mais qualificados. Até os trabalhadores sem experiência que estavam iniciando mas tinham qualificação, tiveram oportunidades nas montadoras.

Os que mais perderam foram justamente aqueles sem qualificação... Ah, sem falar na classe política que também foi enormemente beneficiada, não tenha dúvida...

QUESTÃO 05

A minha expectativa é boa, no sentido de que vão continuar aqui no município, embora fazendo essa ameaça, até de fechamento da VW. Mas eu não acredito que isso vá acontecer. Tanto a VW quanto a Renault, e a própria Volvo, quando começam a falar isso, tem um pano de fundo atrás, eles querem alguns benefícios, geralmente é isso [...]. Então a avaliação é positiva no sentido de que vão continuar aqui, vão continuar gerando emprego. Agora, vão estar apertando cada vez mais na questão de melhorar a produtividade, exigindo mais dos trabalhadores, mas isso é a nível de Brasil, mundial. É a exigência das empresas pra se manterem no local, ser competitivas. [...] A contrapartida do governo, da sociedade é a exigência de “apoio”, “suporte” social por parte dessas empresas....