

ECONOMIA E POLÍTICA INDUSTRIAL PARANAENSE: UMA AVALIAÇÃO CRÍTICA DA DÉCADA DE 1990

CHRISTIAN LUIZ DA SILVA¹
MOISÉS FRANCISCO FARAH JR.²

Resumo

O Paraná teve fluxo positivo de investimentos na década de 1990, gerando crescimento econômico, porém sem maiores sucessos quanto ao processo de desconcentração econômica. A região metropolitana de Curitiba responde por mais de 46% do valor adicionado do Estado sem ter tido evoluções tão significativas quanto ao desenvolvimento econômico entre 1991 e 2000, mensurado pelo IDH-M. O presente artigo procurou mapear a performance regional do Estado do Paraná, buscando identificar suas atividades produtivas e de inovação e comparar com os desempenhos econômicos e sociais mensurados pelo IDH-M. Verificou-se a forte concentração econômica do Estado do Paraná e a necessidade de se estabelecer alternativas para equacionar problemas relacionados ao desenvolvimento regional.

Palavras-chave: Economia Paranaense; Política Industrial; Desenvolvimento Regional.

Abstract

In the 90s Paraná experienced a positive investment flow, what permitted economic growth but did not improve the economic decentralization process. Nowadays, the Curitiba Metropolitan Area accounts for over 46% of the State added value,

but without reaching economic development numbers as significant as those experienced between 1991 and 2000, as measured by the IDH-M. The present article aimed at mapping the State of Paraná regional performance through identifying its productive and innovating activities and comparing them to the economic and social performances measured by IDH-M. So, we noticed the State of Paraná shows a strong economic concentration, thus needing to establish alternatives to solve problems regarding its regional development.

Key words: Paraná Economy; Industrial Policy; Regional Development.

Introdução

O Estado do Paraná teve seu processo de desenvolvimento alicerçado pelas atividades agrícolas até a década de 1970, destacando-se o café, motivo de proliferação e desenvolvimento da região norte do Estado. A crise do café e a volatilidade da economia do setor primário direcionaram o desejo de industrialização do Estado. O projeto de mudança do perfil econômico do Paraná começou a ser traçado pelo planejamento de industrialização da sua capital, na década de 1960. O fator principal para a viabilização desse projeto foi

a estruturação da Cidade Industrial de Curitiba (CIC) na década de 1970, cujo objetivo era aportar novas indústrias com perfis diferenciados e que atendessem tanto ao mercado interno quanto externo. Com isso, as indústrias instaladas em Curitiba integravam-se a São Paulo, principal parque industrial do país, e, assim, o desenvolvimento local estava atrelado ao nacional (Anjos, 1992). Contudo, o crescimento econômico de Curitiba também se tornou mais vulnerável às crises brasileiras, que afetam o ritmo de crescimento interno da indústria brasileira. Na década de 1980, representativa desse quadro de crise, houve uma reversão no ritmo de crescimento do parque industrial brasileiro, restringindo, também, o desenvolvimento da indústria de Curitiba.

Na década de 1990, retoma-se o projeto de industrialização, permeado por um ambiente de estabilidade monetária, a partir de 1994 com o Plano Real, e de um processo de abertura econômica iniciado no governo Collor. Esse projeto busca criar novos eixos industriais, distribuindo o crescimento industrial entre outras regiões do estado do Paraná e incentivando a vinda de empresas que fortalecessem o aporte de tecnologia ao produto fabricado regionalmente. Curitiba e a sua região metropolita-

¹ Economista e Doutor em Engenharia da Produção. christian.silva@avalon.sul.com.br

² Economista e Doutor em Engenharia de Produção. moises@col.psi.br.

na avançaram com novos projetos importantes, estimulados por incentivos fiscais (parte integrante do projeto de industrialização), pelas expectativas frente ao desenvolvimento do Mercosul e pelos projetos de estruturação e modernização da infra-estrutura local e do planejamento regional.

Depois de oito anos (1995 a 2003) de implantação da retomada da industrialização, faz-se necessário conhecer o perfil da indústria que está se estruturando regionalmente em Curitiba e a sua relação efetiva com o desenvolvimento regional.

A dimensão econômica regional no Brasil vem sendo profundamente modificada pelas necessidades de acompanhar as evoluções institucionais à respeito do desenvolvimento regional, a permanência dos desequilíbrios inter e intra-regionais, as diversas tentativas de diminuição das desigualdades entre as regiões e fundamentalmente entender porque a concentração econômica em algumas unidades da federação se tornam crescentes nos últimos períodos.

A partir destas colocações, este artigo busca apresentar de forma sintética, a performance regional no Estado do Paraná e sua relação com as ações governamentais na segunda metade da década de 1990, a fim de identificar suas atividades produtivas e de inovação e comparar com os desempenhos econômicos e sociais mensurados pelo IDH-M (Índice de Desenvolvimento Humano Municipal) de 2000.

Este artigo está estruturado em seis seções. Na primeira seção será tratado e discutido sobre o conceito de política industrial. A segunda seção aponta as principais características da política industrial adotada pelo governo paranaense na segunda metade da década de 1990. A terceira seção discute a eficiência dessa política e a quarta seção argumenta sobre o desenvolvimento econômico vinculado a atividades de inovação e a especialização produ-

tiva por mesorregião do Estado. Por fim, a última seção apresenta as principais conclusões deste trabalho.

Política Industrial: conceitos e controvérsias

A política industrial é uma forma de intervenção governamental para estimular o crescimento econômico e o desenvolvimento regional. A determinação dos objetivos propostos com uma política deste tipo é tão problemática como a forma de alcançar tais metas. Como salientam Ferraz, De Paula e Kupfer (2002, p. 545) “a participação do Estado na promoção das atividades produtivas de um país é uma questão plena de controvérsias entre os economistas”, entretanto é corriqueira a tentativa de implementação de planos relacionados com o desenvolvimento regional. Alem, Barros e Giambiagi (2002, p. 246) “o debate sobre política industrial tem sido marcado ao longo do tempo por muita polêmica e discordância. Há várias abordagens teóricas sobre o tema que se diferenciam, em grande medida, pela prescrição de uma maior ou menor intensidade de intervenções do Estado no mercado”.

Ferraz, De Paula e Kupfer (2002, p. 545) definem política industrial como “o conjunto de incentivos e regulações associadas a ações públicas, que podem afetar a alocação inter e intra-industrial de recursos, influenciando a estrutura produtiva e patrimonial, a conduta e o desempenho dos agentes econômicos em um determinado espaço nacional”. Ainda argumentam que há três abordagens de política industrial: sob a ótica de falhas de mercado, desenvolvimentista e competência para inovar. A diferença entre as mesmas seria justamente o objetivo, a forma e a intensidade de participação do Estado na conformação da dinâmica econômica.

Johnson, citado em Baptista (2001, p. 127) “a política industrial é

um termo sintético para as atividades dos governos que objetivam desenvolver ou retrair várias indústrias em uma economia nacional no sentido de manter a competitividade global”. Trata-se, portanto, de uma visão estratégica orientada por política econômica pública para incremento da eficiência econômica (produtividade e competitividade).

Nesta linha de pensamento, o IEDI (2002, p. 2) define política industrial como o

Conjunto coordenado de ações, envolvendo setor público e privado, visando a competitividade da indústria. O objetivo final é impulsionar o crescimento econômico e o emprego do setor industrial. Assim, a política industrial é um componente de uma estratégia de fortalecimento da indústria e parte indispensável de uma política de desenvolvimento. A promoção da competitividade constitui o foco da política industrial praticada atualmente no mundo desenvolvido e em países que buscam promover seu desenvolvimento.

Entretanto, há vertentes teóricas que divergem nesta visão estratégica quanto a intervenção do Estado na economia. Nas visões de política industrial em que o governo não fosse tão ativo, a função deste tipo de política seria apenas para minimizar os problemas de falhas de mercado, como mercados em que haja falta de informação e muitas incertezas. Como cita Kon (1999, p. 179) as políticas públicas visam corrigir desajustes de mercado, suplementar a iniciativa privada em situações que sejam de interesse social e exercer a coordenação geral dos mercados.

Contudo, as visões de política industrial que prescrevem ao governo um papel mais ativo, o colocam como fundamental na construção de vantagens comparativas. Para Possas (1996) o principal objetivo de política industrial é o fortalecimento do ambiente competitivo, no qual as empresas exercem liderança de mercado e estejam submetidas a contínua pressão competitiva. Segundo

o autor, isso não implica combater oligopólios, mas estimular internamente a concorrência. Assim a política industrial não deveria combater a concentração de mercado, mas induzir o potencial de inovação (ALEM, BARROS e GIAMBIAGI, 2002).

Para atender aos seus objetivos existem dois tipos de políticas industriais: as horizontais e as verticais ou setoriais. A primeira impacta a indústria em linhas gerais e a segunda incentiva setores industriais específicos. Podem-se exemplificar como políticas industriais horizontais a estabilidade de preços, um eficiente sistema tributário, o acesso a fontes de financiamento de longo prazo, uma política de promoção comercial, uma promoção de gastos em pesquisa e desenvolvimento, a educação e qualificação da mão-de-obra, a regulação das concessões do serviço público e os investimentos seletivos em infra-estrutura (ALEM, BARROS e GIAMBIAGI, 2002).

Já as políticas industriais verticais são dirigidas a indústria específicas, porém com o objetivo de aumentar a eficiência da economia como um todo. São estratégicas e o sucesso depende da seletividade eficiente e da cobrança de desempenho (ALEM, BARROS e GIAMBIAGI, 2002: p. 248). Para Alem, Barros e Giambiagi (2002, p. 247) existem “dois tipos principais de políticas: promoção da competitividade sistêmica; promoção de setores específicos” p. 247. Para Possas (1996) o principal enfoque da política industrial seria o primeiro, por meio da criação de externalidades, como a disponibilidade de infra-estrutura para vários segmentos industriais e empresas e o desenvolvimento dos fatores políticos institucionais. Entretanto, isso não significa, para o autor, a extinção das políticas setoriais, mas a redução da sua aplicabilidade em comparação com a etapa anterior de industrialização (POSSAS, 1996: p. 104).

Independente do tipo de política adotada, horizontal ou vertical, uma

política eficiente seria aquela que utiliza critérios rigorosos e racionais na seleção dos setores a serem privilegiados (explicitados publicamente), que explicita publicamente os benefícios e os custos macroeconômicos de apoio aos setores específicos, que existem cobranças de desempenho, prazo definido e transparência (ALEM; BARROS; GIAMBIAGI, 2002).

Desta forma, o Paraná retrata o exemplo de uso de políticas industriais, desde a implementação do projeto da Cidade Industrial de Curitiba até a atração de novos investimentos pelos incentivos fiscais, dentre outros, a partir da década de 1990. Como, salientado, uma política industrial deve ser analisada pela forma como ela foi conduzida, suas pretensões e seus resultados. A próxima seção irá discutir a política industrial adotada para na seqüência argumentar seus pontos positivos e negativos, bem como respectivo impacto para o Estado do Paraná.

A Política Industrial do Paraná na década de 1990

O governo estadual tem ações mais restritivas quanto a implantação de política industrial. Entretanto, a responsabilidade pela tributação estadual, em especial o ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços) permitiu que os Estados brasileiros travassem uma guerra, denominada guerra fiscal, para atração de novas indústrias e, como conseqüência, novos postos de trabalho. Lourenço (2003, p. 86) justifica este posicionamento ativo dos governos estaduais, recrudescendo a guerra fiscal, em razão da carência de uma estratégia nacional de desenvolvimento. O fato de não existir tal estratégia “em consonância com os atrativos e as limitações regionais vem sendo tradicionalmente suprida pela conflituosa e pouco criteriosa utilização de instrumentos fiscais e financeiros para a viabilização de

projetos de implementação ou expansão industrial.” Continua afirmando que “por isso, a tarefa de indução do crescimento regional no país pode ser imputada, quase que exclusivamente, à famigerada guerra fiscal conduzida pelos governos estaduais, tanto antes quanto depois da estabilização monetária” (LOURENÇO, 2003: p. 86).

Neste ambiente, o Paraná desenvolveu uma política de atração de investimentos, que estava amparado legalmente pelo decreto 1511 de dezembro de 1995 e pela Lei 2736 de dezembro de 1996, que aproveitou o espírito da Lei 9895 de 8/1/92, sancionada pelo governador Roberto Requião, em que “autorizava o poder executivo a implementar mecanismos de concessão de auxílio temporário às empresas do setor produtivo estabelecidas no território do Paraná”.

Este programa permitia do retardamento do recolhimento do ICMS por empresas que executassem investimentos fixos no Paraná, e os principais objetivos eram (FIRKOWSKI, 2001: p. 103):

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

Nota-se a caracterização de ações de política industrial horizontal e vertical. A principal ação horizontal é a busca pela desconcentração industrial e regional, além da modernização tecnológica. Já a política vertical está relacionada aos setores privilegiados (mecânico, material elétrico e de comunicações, material de transporte e química). O programa, entretanto, não deixa claro as regras para beneficiamento, nem a definição de indicadores de acompanhamento, nem a transparência da concessão dos benefícios.

Além dos incentivos previstos no programa houve a concessão de outros previstos individualmente em cada protocolo. "... no entanto, os protocolos referentes às principais empresas foram e continuam sendo sigilosos, mesmo após a justiça ter determinado sua 'abertura' ao conhecimento da sociedade, fato ocorrido no ano 2000" (FIRKOWSKI, 2001: p. 107). Tal fato reforça a quebra de virtudes de uma política industrial, como discutido na seção anterior, quais sejam: critérios rigorosos e racionais na seleção, definir publicamente os benefícios e os custos macroeconômicos de apoio aos setores específicos, a definição de cobranças de desempenho e transparência. O único critério atendido seriam os prazos definidos, já que é estipulado por lei o período de retardamento de recolhimento do ICMS, apesar de não ser claro as particularidades estabelecidas nos contratos individuais.

Firkowski (2001), por meio de informações da Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e Desenvolvimento Econômico, afirma que houveram 156 protocolos assinados até 1999, totalizando sete bilhões de reais em investimentos e propondo a geração de mais de 48 mil empregos diretos. Destes protocolos, 66% dos investimentos, 57% dos estabelecimentos e 49% dos empregos gerados foram direcionados para RMC. Isso contrapôs mais uma diretriz do programa: a desconcentração regional.

Tabela 1 – Distribuição dos protocolos firmados entre empresas e governo do Estado do Paraná por atividade e localização, no Paraná – 1995/ 1999.

Atividade	RMC	Interior
Metalúrgica	4	2
Mecânica	9	4
Material Elétrico e Comunicações	6	4
Material de Transporte	36	1
Madeira	4	4
Mobiliário	1	0
Papel e papelão	1	4
Borracha	1	2
Química	2	4
Produtos farmacêuticos	1	0
Produtos de matéria plástica	11	5
Têxteis	5	6
Vestuário	0	2
Produtos Alimentares	1	22
Bebidas	3	3
Fumo	0	1
Editorial e gráfica	1	0
Diversos	3	3
TOTAL	89	67

FONTE: Ipardes, 2002.

Os investimentos foram centrados em poucas atividades, principalmente indústria automobilística, e localizados, em sua maioria, na RMC. Há duas grandes concentrações: indústria automobilística na RMC e indústria de produtos alimentares no interior. A primeira, mais intensiva em capital, fez com que os investimentos e número de estabelecimentos, dado a forma de organização da indústria automobilística, se concentrasse mais na RMC. Já a segunda, mais intensiva em trabalho, permitiu que a geração de empregos se desconcentrasse um pouco mais, levando 51% dos empregos previstos para o interior do Paraná (tabela 1).

Essa concentração regional e por atividade pode ser ressaltada pela participação da indústria automobilística (64,7%) e alimentar (9,89%) do total investido no Paraná entre 1995 e 2000 (tabela 2). Assim, há uma concentração dos investimentos duas atividades, sem a principal (automobilística) posicionada na RMC e a

outra no interior. Este direcionamento do investimento para o interior não foi, entretanto, capaz de diversificar a industrialização paranaense, como previa o programa de governo.

Tabela 2 – Investimentos industriais anunciados segundo atividade, no Paraná – 1995/ 2000.

Atividade	Participação (%)
Automobilística	64,70
Alimentar	9,89
Madeira	7,94
Siderúrgica e metalúrgica	4,02
Outros	13,45
TOTAL	100,0

FONTE: Ipardes, 2002.

Além disso, nota-se a maior concentração dos investimentos realizados para implantação e ampliação (em torno de 85%), havendo pouco esforço direcionado para modernização (tabela 3). Isso está relacionado a característica do programa, que

se caracterizava mais pela atração de novos investimentos do que pelo fortalecimento do parque industrial existente.

Tabela 3 – Distribuição dos investimentos industriais anunciados no Paraná, segundo a natureza do investimento, no Paraná – 1995/ 2000.

Natureza do Investimento	Participação (%)
Implantação	64,7
Ampliação	20,8
Modernização	7,4
Ampliação e Modernização	7,1
TOTAL	100,0

Fonte: Ipardes, 2002.

Quanto a efetividade do programa de atração de investimentos proposto pelo Governo, também não se conseguiu obter efetividade no principal objetivo: a geração de novos empregos. Segundo Firkowski (2001, p. 149), dos 13 mil empregos previstos nas cartas de intenções apenas metade foi gerado até 2000 (tabela 4).

Por fim, cabe analisar a eficácia das diretrizes do programa. O único objetivo atendido foi a atração de investimento, porém o direcionamento deste para o desenvolvimento regional não foi plenamente atendido (tabela 5). Faltou analisar os investimentos dentro das perspectivas de desconcentração regional e industrial. Apesar do discurso apontar este como um dos objetivos, a prática mostrou a concentração em atividades já existentes no Estado e, principalmente, na RMC.

A Concentração Econômica na região Metropolitana de Curitiba

A concentração econômica é uma realidade na economia brasileira e a mesma representa um modelo ultrapassado e inadequado de desenvolvimento (ALBUQUERQUE, 1997 e RAUD, 1999), chega a mesma con-

Tabela 4 – Comparação entre o total de empregos anunciados, nos protocolos firmados entre o governo do Estado do Paraná e as empresas, e os gerados, no Paraná – 1995/ 2000..

EMPRESAS	EMPREGOS PREVISTOS	EMPREGOS CRIADOS ATÉ 2000
Audi/ Volkswagen	3000	3343
Kraft Lacta	3000	263
Renault	2000	2177
Tritec	1000	202
CSN – IMSA	500	70
Chrysler	400	250
Copo	400	46
Bertrand Faure	300	95
Brose	270	40
BS Colway	238	100
Detroit Diesel	200	71
Brandl do Brasil	200	40
Koyo Steering	150	27
Vemetek	150	50
TEAM Robótica	134	84
Johnson Controls	130	35
PLM Plásticos	128	30
Edscha	120	115
Thera	110	45
Trèves	100	196
Metalcamp	100	40
Grammer	100	80
Petrofisa	100	32
SNR Roulements	75	75
S&C Electric	50	17
Lear Corp.	40	41
Dana	40	52
Úteco	40	29
Mexpi	30	22
TOTAL	13.239	7.667

Fonte: Firkowski (2001, p. 149).

clusão, ao verificar que o processo econômico brasileiro em seu contexto histórico é concentrador e excludente. Outro autor, (FRANCO, 2000), reconhece que a etapa vivida pela sociedade humana traz em seu bojo uma visão meramente econômica, sem que, na maioria dos casos, haja maior preocupação com o processo concentrador da atividade produtiva. Este processo resulta, também, em apropriação de parcela significativa da renda por uma pequena parcela da população daquela região ou local. A preocupação com o desenvolvimento local não deve estar atrelada, portanto, somente a questão econômica. Costa (2001, p. 111) corrobora com esta idéia e alerta sobre o

conceito de desenvolvimento local afirmando que este “deve estar associado a um processo de crescimento econômico de natureza endógena, no qual os fatores locais de tipo produtivo, social e cultural são decisivos”.

O Estado do Paraná é caracterizado pela desigualdade regional oriunda da concentração econômica. Em torno de 46% do valor adicionado em 2002 estava localizado na mesoregião da Região Metropolitana de Curitiba (RMC). Além disso, apenas os municípios da RMC e do oeste, das 10 mesoregiões existentes, tem um PIB per *capita* maior que a média do Paraná (R\$ 6644 em 1999 – Ipardes, 2003b). Esta concentração se denota também nas atividades de

Tabela 5 – Eficácia das diretrizes de política industrial, no Paraná – 1995/ 2000.

Diretriz	Tipo de Política	Comentários
Estimular novos investimentos industriais no Paraná	Horizontal	Atendido. Atraiu-se em torno de 7 bilhões de reais em novos investimentos industriais, mas com pouca participação dos capitais industriais paranaenses.
Oferecer condições de integração de cadeias produtivas prioritárias ao interesse econômico e social do Estado	Vertical, sem caracterização dos setores privilegiados.	Não houve definição das cadeias prioritárias e nenhuma ação que mostrasse a preocupação com fortalecimento de cadeias produtivas. Protocolos negociados por empresa.
Permitir a desconcentração industrial e regional	Horizontal	Não foi atendido, houve concentração industrial (automobilístico e alimentar) e regional (RMC)
Estimular a criação de fornecedores de partes, peças e componentes dos gêneros mecânicos, material elétrico e de comunicações, material de transporte e química	Vertical	Foi atendido. Estas indústrias foram as mais atraídas. São empresas multinacionais que acompanham as novas plantas das montadoras, sem gerar impactos multiplicadores significativo sobre a base produtiva local
Apoiar a modernização tecnológica e o desenvolvimento de novos produtos, financiando gastos com pesquisa e desenvolvimento contratados em instituições localizadas no Estado.	Horizontal	Objetivo não atendido. Os investimentos em modernização foram muito poucos. As novas empresas que foram atraídas, já desenvolvem em seus países de origem, as atividades de inovação e de desenvolvimento tecnológico
Incentivar o investimento através da apropriação total dos créditos de ICMS pagos na aquisição ou transferência de bens de capital	Horizontal	Faltaram informações para avaliar.

Fonte: Tabelas 1 a 4.

QUADRO 1 – Participação da Região Metropolitana de Curitiba no valor adicionado do estado em 1990 e 2000 por gênero industrial selecionado

Gênero Industrial	Tipo de Bem	% no valor adicionado neste gênero industrial	
		1990	1990
Minerais não-metálicos	Bem intermediário	85%	84%
Madeira		26%	49%
Química		75%	77%
Materiais Plásticos		76%	66%
Metalúrgica	Bens de Capital e de Consumo Duráveis	68%	61%
Mecânica		90%	83%
Materiais Elétricos e Comunicações		92%	92%
Transportes		92%	96%
Alimentos	Bens de Capital e de Consumo Não-Duráveis	21%	20%
Têxtil		8%	14%
Confecções		27%	20%
Mobiliário		42%	32%
Bebidas		73%	53%
Fumo		98%	79%

Fonte: SEFA; IPARDES (Tabulações especiais) – em IparDES (2003a)

Quadro 2 – Comparativo de indicadores de desenvolvimento entre a Região Metropolitana de Curitiba e média do Paraná – 1991 e 2000

ITEM/ REGIÃO	1991		2000		Crescimento	
	Curitiba	PR	Curitiba	PR	Curitiba	PR
Esperança de vida ao nascer	69 anos	65 anos	72 anos	69 anos	4%	4%
IDHM-L	0,73	0,67	0,78	0,83	7%	25%
Taxa de alfabetização de adultos	95%	79%	97%	85%	2%	8%
Taxa bruta de frequência escolar	74%	58%	90%	79%	21%	36%
IDHM-E	0,88	0,72	0,95	0,83	8%	15%
Renda per capita (em R\$ de 2000)	446	139	620	202	39%	45%
IDHM-R	0,79	0,59	0,85	0,65	8%	11%
IDH-M	0,80	0,66	0,86	0,74	8%	12%

Fonte dos dados brutos: UNDP (2002). Elaborado pelos autores.

maior valor adicionado, ou seja, 52% do valor adicionado no setor secundário e 50% do comércio se concentram na RMC. Já a atividade de serviços concentra o equivalente a 69% do valor adicionado do Estado nesta região.

A concentração do setor secundário na RMC se consolidou na década de 1990. O quadro 1 mostra a evolução entre 1990 e 2000 quanto aos principais gêneros industriais. Em alguns gêneros industriais houve redução da participação dessa região no valor adicionado do Estado. Entretanto, essa região ainda continua determinante do valor adicionado do setor secundário no Estado do Paraná.

A concentração industrial na RMC também denota a importância da mesma na dinâmica da atividade tecnológica. Segundo classificação do Ipardes (2003b) pode-se comparar as atividades econômicas paranaenses em 4 grupos: tradicionais não inovativos; tradicionais em ambiente propício à inovação; tradicionais inovativos e modernos inovativos. Este último concentra principalmente as atividades vinculadas a transportes (automotivo), máquinas e equipamentos, agroquímico e químico. Todas estas atividades têm forte presença na RMC, colocando-a como referencial tecnológico para os padrões do Paraná.

Essa concentração econômica reflete-se na geração de empregos por

estabelecimentos. Na RMC concentram-se 31% dos estabelecimentos do Paraná, sendo que 46% destes empregam mais de 100 pessoas e representam 44% do total de empregos formais do Paraná em 2000. Nesta região registra-se também o maior percentual de empregados com remuneração superior a 3 salários mínimos (29% dos empregados desta região, sendo que em Curitiba este percentual é de 59%).

Entretanto, este ambiente propício ao desenvolvimento, alta participação no valor adicionado e concentração de segmentos modernos inovativos, não necessariamente gerou desenvolvimento para a região. Nota-se que os indicadores de desenvolvimento de Curitiba, principal cidade da região, cresceram a um ritmo menor que a média do Paraná (quadro 2). A questão mais relevante é o ritmo de crescimento do IDH-M de 8% em Curitiba contra um crescimento médio dos municípios do Paraná de 12%.

Aquela visão do Estado do Paraná com excelente qualidade de vida existe, mas para uma pequena parcela de sua população. O relatório do Ipardes (2003b), intitulado "Paraná: Diagnóstico social e econômico", concluiu que os indicadores de qualidade de vida não acompanharam o aumento das atividades produtivas. Na década de 1990 foi desenvolvido o pólo automotivo de Curitiba. Além disso, inúmeras empresas

da área agroindustrial instalaram-se predominantemente nas regiões de Curitiba, Londrina e Maringá, porém o IDH-M de 2000 para o Estado do Paraná permaneceu no mesmo patamar de 1991, ou seja, no 6º. Lugar no ranking da federação.

Dos dez municípios da Região Sul com menor IDH-M, oito estão localizados no Paraná em regiões em que praticamente inexistem dinamismo econômico, 72% dos municípios do Estado tem IDH-M inferior a média brasileira que é 0,764, resultando em um enorme vazio econômico-produtivo com índices de qualidade de vida contrastante com a pujança econômica e social das poucas regiões mais desenvolvidas (Ipardes, 2003a). Ao mesmo tempo, nas regiões do Estado do Paraná, consideradas de menor grau de desenvolvimento econômico e social, a base produtiva revela-se pouco dinâmica e de baixo padrão de diversificação.

A estrutura de especialização produtiva e de inovação nas mesorregiões do estado do Paraná

A base produtiva do Estado encontra-se concentrada principalmente na Região Metropolitana de Curitiba e Norte Central (Londrina e Maringá). Esta constatação é feita por Lourenço (2000) ao estudar a

Quadro 3 – Inovação e especialização industrial por segmento e por mesoregião

MESOREGIÃO	INOVAÇÃO E ESPECIALIZAÇÃO INDUSTRIAL POR SEGMENTO			
	Tradicional e não inovativos	Tradicional em ambiente propício à inovação	Tradicional inovativos	Modernos inovativos
Metropolitana de Curitiba	Minerais não metálicos; conservas e temperos	–	Celulose e papel; lâminas de madeira; óleo e gordura vegetal; Cerveja	Automotivo; Máquinas e equipamentos; Agroquímicos; Químico; Metalúrgica e elétrica
Centro Oriental	–	Conservas de frutas	Celulose e papel; Lâminas de madeira; Laticínios; Cerveja	Agroquímico
Norte Pioneiro	Sucroalcooleiro	–	–	–
Norte Central	Derivados de milho; doces e massas; aguardente	Têxtil de algodão, rami e seda; Vestuário; Couros, sapatos e artefatos de couro; Moveleiro; Transformados plásticos;	Óleo e gordura vegetal; Laticínios	Máquinas e equipamentos; Agroquímico; Mecânico; Equipamentos instalação industrial; Metalúrgica e elétrica
Noroeste	Derivados de mandioca	Vestuário; Couros, sapatos e artefatos de couro; Sucroalcooleiro;	Suco de laranja	–
Centro Ocidental	–	Fiação e algodão	–	–
Oeste	–	–	Carnes e Ração animal	Equipamentos agrícolas
Centro-Sul	Desdobramento de madeira	–	–	–
Sudoeste	–	–	Carnes; Laticínios	–
Sudeste	Minerais não metálicos; Desdobramento de madeira; erva-mate	–	–	–

Fonte dos dados brutos: RAIS/ TEM e SEFA. Elaboração IPARDES. (2003b, p. 29)

dinâmica da industrialização paranaense na década de 1990. Este fenômeno da concentração espacial e setorial é confirmado quando também se registra um conjunto maior de atividades mais dinâmicas e de maior padrão inovativo nas regiões de Curitiba e do Norte do Estado do Paraná (Londrina e Maringá) – quadro 3.

Embora ocorram atividades agroindustriais e industriais em outras regiões do Estado, estas têm sido insuficientes para se traduzir em um desenvolvimento regional necessário

a uma melhoria da qualidade de vida, renda e emprego para a maior parcela de sua população. Paraphrasing Furtado (1978), em muitas regiões e cidades do Estado do Paraná, estão atuando grandes empresas, mas na forma de enclave econômico, ou seja, há atividade econômica que tem vínculos muito débeis com a realidade local, quase que inexistindo para a comunidade. Desta forma, nas regiões menos desenvolvidas há menor atividade de inovação e maior grau de diversificação e especialização produtiva (quadro 3).

As demais regiões possuem baixa participação no valor adicionado do estado do Paraná e se concentram, principalmente, no setor primário. Isso denota baixo PIB per *capita* em tais regiões, a não ser que em alguma delas houvesse fatores conjunturais e favoráveis ao cultivo da região.

Concentração de renda, emprego e atividade industrial geram crescimento porém não necessariamente desenvolvimento para o Estado. Há maior concentração também dos problemas originados pela migração

população originária dos municípios com baixo desenvolvimento econômico para os principais aglomerados urbanos (Curitiba e região metropolitana, Maringá e Londrina). A falta de oportunidade criada pela concentração da atividade econômica gera problemas urbanos, seja pelo alto crescimento populacional, ou seja, pela emigração que agrava as dificuldades da dinâmica econômica e social da região evasiva.

Contudo, não basta criar políticas que incentivem a instalação de empresas em regiões com baixo desenvolvimento econômico. Há necessidade de criar condições para que a região se desenvolva e desperte o interesse de novas indústrias. Um projeto de desenvolvimento do Estado deve se preocupar não somente no fortalecimento das atividades econômicas, mas também com a estruturação do município para o desenvolvimento. Observando-se os dados de consumo de energia elétrica em 2000, verifica-se que na RMC concentram-se 36% da energia consumida no Paraná. Algumas Regiões consideradas de menor dinamismo, consomem menos de 1% da energia elétrica do Paraná.

Assim, por exemplo, não é possível o incentivo de atividades intensivas em capital na região a menos que haja, também, investimentos anteriores para provimento da fonte energética. O mesmo raciocínio pode-se externar para demais itens estruturais, como: quantidade e qualidade dos estabelecimentos voltados à educação, capacidade de atendimento à saúde, estradas, habitações, etc.

Considerações finais

O planejamento público deve-se preocupar em desconcentrar a atividade econômica porém, para isso, deve-se ocupar, também, do desenvolvimento da estrutura das cidades externas aos aglomerados urbanos do Paraná.

Na visão de políticas públicas mais avançadas, deve-se buscar soluções mais consistentes para equacionar estas e outras questões da exclusão social e econômica nas diversas regiões do Estado do Paraná. As políticas compensatórias são em alguns casos necessárias, mas por si só são insuficientes para enfrentar a questão dos desequilíbrios regionais no Paraná.

Os indicadores sócios econômicos do Estado do Paraná, referentes a emprego e renda, revelam o grau crescente de desequilíbrio e de desigualdade atualmente existente. A razão maior dessa desigualdade é a ausência de ocupação econômica, de oportunidade de trabalho e da falta de capacidade das políticas públicas e privadas em mobilizar os capitais sociais, humanos e financeiros existentes nas regiões e no Estado como um todo.

Por outro lado, o tecido empresarial regional, nos segmentos considerados mais dinâmicos (material elétrico e eletrônico, material de transporte, metalurgia, entre outros), aparentemente realizou investimentos produtivos, que embora importantes, não resultaram em significativo aumento da capacidade competitiva destas empresas. Estes investimentos, não trouxeram a efetiva modernização, já que para a maior parte do empresariado regional, modernização é entendida como investimento em máquinas e equipamentos. Modernização e inovação são muito mais que aplicar recursos em formação bruta de capital fixo e neste sentido, o Governo do Estado não induziu e nem apoiou a verdadeira modernização empresarial regional, da forma como se constatou ser necessário (FARAH JR., 2002).

Deve-se buscar alternativas em que o setor público não seja mais o único responsabilizado em prover e equacionar as questões anteriormente discutidas. Também não se pode e nem se deve esperar que apenas o mercado seja capaz de solucionar os problemas econômicos e sociais exis-

tentes e característicos de um modelo econômicos concentrador e excludente.

Torna-se necessário uma nova visão, a ser construída pelo setor público, mercado e sociedade. Não basta mais qualquer segmento fazer ou ser parte dos problemas. Tem-se que buscar alternativas em que a sociedade seja parte da solução e esta passa por políticas públicas de inclusão social, desenvolvimento local com ênfase nas pequenas e médias empresas sem excluir as grandes unidades produtivas.

Referências

ALEM, Ana Claudia; BARROS, José Roberto Mendonça; GIAMBIAGI, Fabio (2002). Bases para uma política industrial moderna. In: Velloso, João Paulo dos Reis (coord.). O Brasil e a Economia do Conhecimento. RJ: José Olympio. p. 243 a 282.

ALBUQUERQUE, Francisco (1998). **Desenvolvimento econômico local e progresso técnico: uma resposta às exigências do ajuste estrutural.** Fortaleza: BNB.

ANJOS, Maria Anita (1992). **CIC: uma experiência de industrialização.** Curitiba. Dissertação (Mestrado em História Econômica) – Setor Ciência Humanas, Universidade Federal do Paraná.

BAPTISPA, Margarida Afonso Costa (2000). **Política Industrial - uma interpretação heterodoxa.** Campinas/SP: UNICAMP. (coleção Teses).

CASTRO, Antônio Barros; POSSAS, Mário Luiz; PROENÇA, Adriano (Org.) (1996). **Estratégias empresarias na indústria brasileira : discutindo mudanças.** Rio de Janeiro : Forense Universitária.

COSTA, Maria Teresa (2001). As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceito e experiências. In: GUIMARÃES, Nadya Araújo; MARTIN, Scott (org.). **Competitividade e desenvolvimento: atores e instituições locais.** São Paulo: Ed. Senac.

COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos (1995). **Estudo da competitividade da indústria brasileira.** 3. ed. Campinas: Papirus: Editora da Universidade Estadual de Campinas.

COUTINHO, Luciano (1996). A fragilidade do Brasil em Face da Globalização. In: BAUMANN, Renato (org.). **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro: CAMPUS, p. 219-237.

FARAH Jr., Moisés Francisco. **Uma proposta de estruturação da capacidade competitiva das pequenas e médias empresas metal mecânicas da região de Curitiba através da formação de um cluster**. Florianópolis, 2002. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Setor Ciências Exatas,, Universidade Federal de Santa Catarina.

FURTADO, Celso (1978). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia Editora Nacional.

FRANCO, Augusto de (2000). **Porque precisamos de desenvolvimento local integrado e sustentável**. Brasília: Instituto de Política.

FIRKOWSKI, Olga Lúcia Castreghini de Freitas (2001). **A Nova Territorialidade da Indústria e o Aglomerado Metropolitano de Curitiba**. São Paulo. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.

FRISCHTAK, Cláudio R. (1996). Política industrial ativa em um Mundo Global. In: CASTRO, Antonio B.; POSSAS, Mário L.; PROENÇA, Adriano. (org.) **Estratégias empresariais e na indústria brasileira: Discutindo mudanças**. Rio de Janeiro: Forense-Universitária.

HASENCLEVER, Lia; KUPFER, David (org.). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas nos Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

IEDI (2002). **A política de desenvolvimento industrial – o que é e o que representa para o Brasil**.

INSTITUTO Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social do Paraná (2003). **Diagnóstico social e econômico: sumário executivo**. Curitiba: Iparides.

INSTITUTO Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social do Paraná (2003). **Indicadores e mapas temáticos para o planejamento urbano e regional**. Curitiba: Iparides.

INSTITUTO Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social do Paraná (2002). **Crescimento, reestruturação e competitividade industrial no Paraná – 1985-2000**. Curitiba: Iparides.

LOURENÇO, Gilmar Mendes (2003). **A economia paranaense em tempos de globalização**. Curitiba: Ed. do Autor.

LOURENÇO, Gilmar Mendes (2000). **A economia paranaense nos anos 90: um modelo de interpretação**. Curitiba: Ed. do Autor.

POSSAS, Mário L. (1996). **Competitividade: fatores sistêmicos e política industrial – implicações para o Brasil**. In: CASTRO, Antônio Barros; POSSAS, Mário Luiz; PROENÇA, Adriano (Org.). **Estratégias empresarias na indústria brasileira : discutindo mudanças**. Rio de Janeiro : Forense Universitária. p. 71-117.

RAUD, Cécile (1999). **Indústria, território e meio ambiente no Brasil: perspectivas da industrialização descentralizada a partir da análise da experiência catarinense**. Florianópolis: Ed. da UFSC:Blumenau:Ed. da FURB.

REGIÕES de influência das cidades 1993 (2000). Rio de Janeiro: IBGE.

UNDP – Programa das Nações Unidas de Desenvolvimento (2003). **IDH das unidades da federação**. Disponível em: <http://www.undp.org.br/>. Acesso em: março, 2003.

CEDRE – CENTRO DE ESTUDOS DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

O CEDRE realiza estudos e pesquisas, elabora projetos e presta consultoria nas áreas de:

- **ECONOMIA REGIONAL E URBANA** (Análises regionais para programas de desenvolvimento – Avaliações e acompanhamento de programas de fomento – Estudos de viabilidade econômica – Estudos setoriais de oportunidades de investimento – Estudos de localização industrial – Projetos de implantação e ampliação de empresas – Diagnósticos municipais – Planejamento espacial e econômico nos planos macro e microeconômicos – Planos diretores de desenvolvimento urbano – análises urbanas).
- **TURISMO E MEIO AMBIENTE** (Planejamento turístico macro e microeconômico – Estudos de viabilidade econômica de empreendimentos turísticos – Projetos turísticos – Estudos de impactos ambientais (Rima).

Sendo uma instituição universitária o CEDRE não tem finalidades lucrativas e opera em termos bastante acessíveis para as prefeituras municipais e as pequenas e médias empresas .

Tel: (71) 273 - 8528
E-mail: cedre@unifacs.br