



## O PARANÁ E O REDESENHO DAS ECONOMIAS REGIONAIS

Gilmar Mendes Lourenço\*

---

### RESUMO

Este artigo tenta apresentar as principais características da economia paranaense dentro do novo ambiente regional brasileiro, formado desde a segunda metade dos anos 90. O texto também identifica as oportunidades e as restrições para o crescimento da base econômica do Estado do Paraná durante os próximos anos, dando ênfase para os investimentos industriais recentes e para alguns problemas como o déficit das contas públicas, falência de grupos empresariais locais e as privatizações.

**Palavras-chave:** desenvolvimento regional; reconversão produtiva; oportunidades de investimento.

### ABSTRACT

This article tries to present the main characteristics of Paraná's economy within the new Brazilian regional environment, formed from the second half of the 90's. The text also identifies the opportunities and the restrictions for the growth of the economy basis of Paraná State during the next years, by focusing on the industrial investments and some problems, such as the public accounts deficit, the bankruptcy of local businesses and the privatizations.

**Key words:** regional development; productive re-conversion; opportunities of investment.

---

\*Economista, Mestrando em Gestão de Negócios pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor da FAE Business School. Autor do livro "A economia paranaense nos anos 90: um modelo de interpretação".  
E-mail: glourenco@onda.com.br.

## INTRODUÇÃO

O presente artigo tenta levantar o papel exercido pelo Estado do Paraná na reorganização econômica do território brasileiro, especialmente desde a segunda metade dos anos 90. O texto procura focar os mais importantes movimentos inter-regionais de investimentos ocorridos no país nos anos recentes, inserindo a conjugação das macrooportunidades e das ameaças ao crescimento econômico do Estado do Paraná.

Na parte das oportunidades, a análise ressalta as transformações estruturais em curso na economia estadual. Na avaliação das ameaças, a ênfase recai sobre os crescentes desequilíbrios fiscais do Estado, o recente processo de eliminação de grupos econômicos de raízes regionais e a discussão acerca da desestatização da infra-estrutura e das instituições financeiras.

### 1 OS ANOS 90 E A NOVA DINÂMICA REGIONAL DO PAÍS

Desde a segunda metade da década de 90, vem se observando a aceleração do processo de reorganização econômica do território brasileiro. É perceptível a rearrumação inter-regional dos fluxos dos novos investimentos produtivos no país, reflexo da estreita sintonia entre o panorama de recuperação da economia e os elementos locacionais das decisões empresariais. Por esse enfoque, delinear-se três grandes movimentos macrorregionais: o deslocamento da fronteira de expansão do agronegócio, a constituição de um pólo automobilístico no Nordeste e a desconcentração industrial para o Centro-Sul.

Começando pela abordagem do agronegócio, constata-se a intensificação da migração inter-regional do crescimento de ramos de atividades mais leves do Centro-Sul do país para o Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

Essa região de fronteira foi chamada de Centro-Oeste Ampliado (COA), por ocasião do lançamento do Plano de Metas do governo Sarney, em agosto de 1986, incluindo os estados de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Bahia, Piauí, Maranhão, Tocantins e, mais recentemente, Rondônia, Amazonas, Pará e Roraima.

Essencialmente, esse movimento traduz um autêntico fenômeno de evasão e invasão de capitais

agrários e agroindustriais, conseqüência, de um lado, do esgotamento das bases de expansão nas regiões de origem, especialmente da fronteira agrícola e, de outro, da oferta de um grupo de oportunidades pelos pontos de destino.

Dentre os principais atrativos das novas áreas de fronteira figuram a disponibilidade de grandes extensões de terra e de matéria-prima, o baixo custo da mão-de-obra, as condições climáticas e o regime pluviométrico favoráveis (permitindo ciclos vegetativos mais curtos), os incentivos fiscais e, principalmente, a possibilidade de diminuição dos custos de distribuição, devido à otimização da alternativa de escoamento da produção por corredores de transporte multimodais (basicamente ferroviário e fluvial) *vis à vis* a opção rodoviária. A distribuição por malha multimodal teve início com o polêmico projeto da ferrovia Norte-Sul, durante a administração José Sarney.

Mesmo defasadas, algumas estatísticas disponíveis revelam a ampla concentração da movimentação de grãos por rodovias no Brasil. Segundo estudo da Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes (Geipot), em 1995, 81% do transporte de grãos no país era realizado por rodovias, 16% por ferrovias e 3% por hidrovias, embora os dispêndios operacionais com a utilização dos dois últimos modais sejam mais reduzidos.

De acordo com as análises correntes, “exce-tuando Mato Grosso, todos os estados que são grandes demandantes de serviços de transporte de grãos dispõem de ferrovias cruzando suas principais áreas produtoras agrícolas ou zonas de concentração de processamento e/ou consumo” (LIMA, 2000, p.168). Logo, a desregulamentação e a privatização dos serviços de infra-estrutura, preponderantemente o transporte ferroviário, e a conclusão de alguns investimentos estratégicos devem provocar maior adaptação da malha aos requisitos do agronegócio e promover redução dos custos externos às unidades de produção (Custo-Brasil), que atualmente estão acima dos referenciais internacionais, particularmente no COA.

A Hidrovia Araguaia-Tocantins e a entrada da Ferronorte em Mato Grosso constituem as bases do corredor intermodal de transporte do eixo Centro-Oeste-Norte-Nordeste e uma rota alternativa para as exportações do país. A hidrovia viabilizaria o transporte de grãos do Mato Grosso até Porto Velho por rodovia. Na seqüência, os produtos chegariam ao município de Itacoatiara (Amazonas), pelo rio

Madeira e, por fim, alcançariam o resto do mundo pelo rio Amazonas e por navios oceânicos.

Apenas a hidrovia deve propiciar redução de 35% nos custos de transporte da produção agrícola da região, no trecho compreendido entre Nova Xavantina (MT) e o Porto de São Luiz (MA), conforme cálculos da Administração das Hidrovias Tocantins-Araguaia (Ahitar).

Nessa perspectiva, o Grupo Maggi já investiu, em parceria com o governo do Estado do Amazonas, US\$ 60 milhões em escoamento e armazenagem de soja pelo rio Madeira. As estimativas da empresa indicam diminuição de US\$ 30 por tonelada nas despesas de transporte pela Hidrovia Madeira-Amazonas, quando confrontadas com os custos pela alternativa rodoviária sul-sudeste do país.

Ademais, um consórcio formado pela Companhia Vale do Rio Doce, Cargill e Ceval está dando início ao escoamento da produção de grãos de Goiás, Mato Grosso e Tocantins pelo corredor multimodal (hidrovia, rodovia e ferrovias Norte-Sul e Carajás). Com isso, viabilizam-se a exportação de soja pelo porto de São Luiz e o fornecimento de milho para as regiões Norte e Nordeste.

A primeira etapa da Ferronorte, ligando Alto Taquari (MT) a Aparecida do Taboado (MS), está conectada aos 900 km operados pela Ferroban (ex-Fepasa), aumentando para aproximadamente 1.300 km a extensão do corredor até o Porto de Santos. A malha deve ser estendida até Cuiabá em aproximadamente três anos.

Por tudo isso, é fácil perceber que o novo mapa da sustentação competitiva do complexo-grãos e de alguns produtos de maior valor agregado (como cortes de aves e derivados de suínos) reserva maior espaço para a enorme área de fronteira polarizada pelo COA. O maior inconveniente ainda é representado pelas grandes distâncias a serem percorridas por modal rodoviário, principalmente na região de Mato Grosso, onde percursos de até mil km são considerados normais.

Porém, ocorrem movimentações de cargas por distâncias bem maiores, como a soja do noroeste de Mato Grosso (Chapada dos Parecis). Nesse caso, os caminhões chegam a percorrer trechos superiores a 2.000 km, em direção aos portos do Sudeste (Santos) e do Sul (Paranaguá), e entre 900 km e 2000 km para atingir as hidrovias do Madeira e Teles Pires/Tapajós, enquanto a saída pela Ferronorte e,

em seguida, pelos portos de exportação demanda menos de 400 km de rota rodoviária.

O final dos anos 90 também contabilizou o esboço de formação de um provável pólo automobilístico no Nordeste brasileiro. Tal perspectiva tem raízes em iniciativas orquestradas pelo governo federal, como moeda de troca para a aprovação da emenda para a reeleição, com forte conteúdo de renúncia fiscal.

Mais especificamente, o Executivo Federal editou a Medida Provisória 1.532, vigente até maio de 1997, visando estimular a instalação de montadoras nas regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste, mediante a concessão de um coquetel de estímulos, incluindo a isenção ou redução de IPI na compra de bens de produção, o não recolhimento do IOF no câmbio para importações, a isenção do Imposto de Renda, a diminuição pela metade da alíquota de IPI nas importações de automóveis, dentre outras benesses.

Por trás disso, havia o justificável objetivo de geração de empregos sustentáveis e qualitativamente superiores, suficientes para impulsionar os níveis de renda regional via salários e melhoria dos padrões educacionais. Não obstante, é certo que o regime especial de incentivos fiscais buscava compensar as desvantagens competitivas regionais, retratadas na grande distância dos mercados consumidores e provedores, na precariedade infra-estrutural, na ausência de uma estrutura científica e tecnológica e na escassez de mão-de-obra qualificada. Os projetos enquadrados no programa se concentraram no Nordeste, notadamente no Estado da Bahia, representando, respectivamente, 75% e 50% do valor programado para investimento.

O relativo fracasso dessa desconcentração planejada pode ser atribuído ao surgimento da crise asiática e ao conseqüente adiamento ou mesmo cancelamento dos projetos definidos pelos “tigres” para o Brasil até junho de 1997, particularmente os das montadoras Hyundai, Honda e Asia Motors, esta última adquirida pela Kia Motors Corporation. Porém, segundo os executivos da Kia, a empresa deve instalar uma planta de utilitários (vans) e de carros de passeio na Bahia, depois de realizado o levantamento do passivo da Asia Motors no Brasil, que deve atingir US\$ 140 milhões, correspondentes aos incentivos fiscais obtidos na importação de veículos, sem a contrapartida de concretização do projeto.

Recentemente, as lideranças políticas baianas exerceram forte *lobby* junto ao governo federal para a inclusão da Ford naquele regime. Mesmo com a desconsideração dessa proposta pela administração federal, o projeto Ford foi viabilizado por renúncia fiscal estimada em R\$ 553 milhões nos primeiros cinco anos, incluindo incentivos estaduais, regionais e da União, acrescentado de vultoso aporte de capital de empréstimo por parte do BNDES, chancelando a permuta locacional do Rio Grande do Sul pela Bahia.

Convém assinalar, desde logo que, ao desistir do Rio Grande do Sul, a Ford abriu mão da polpuda oferta do governo Olívio Dutra composta por R\$ 70,0 milhões de financiamento de capital de giro, R\$ 84,0 milhões em obras realizadas pelo estado, R\$ 106,0 milhões em obras cobertas pela prefeitura de Guaíba e pela União e a não-contestação dos incentivos fiscais de cerca de R\$ 3,0 bilhões. Embora tentadora, tal proposta era incomparavelmente inferior aos R\$ 210,0 milhões repassados pela administração Antônio Britto (PMDB), com juros de 6% ao ano, sem correção monetária, carência de cinco anos e prazo de amortização de dez anos.

Quando se examina o fluxo de desconcentração industrial, é fácil notar que se trata de um curso guiado por componentes de mercado – em segmentos e áreas voltados à elevação da competitividade sistêmica – reforçados pelo aparato físico, fiscal e financeiro acionado pelas administrações estaduais, com predominância da faixa polarizada por São Paulo e pelo Mercosul.

Na realidade, a perspectiva de consolidação da estabilidade monetária, com o êxito do Real, abriu flancos para uma espécie de restauração da trajetória de desvio do eixo de concentração industrial no sudeste brasileiro, interrompida há mais de uma década e meia, por conta da crise vivida pelo país no decurso dos anos 80 e no início dos 90.

Assim, o regresso da disposição de expansão econômica fora do eixo Rio–São Paulo combina fatores de expulsão e de atração. As decisões de saída decorrem da permanência ou da acentuação das restrições à operação ou ampliação das plantas fabris em alguns pontos saturados, principalmente em São Paulo, em razão das progressivas deseconomias de aglomeração. Estas podem ser resumidas no aumento dos custos médios privados, associado à oferta insuficiente, deterioração e elevação dos gastos com

manutenção da infra-estrutura econômica e social, aos altos custos dos terrenos e da mão-de-obra e à forte organização e atuação sindical.

Nessas circunstâncias, o foco alternativo da escolha locacional passou a privilegiar os centros de dimensão média e grande, dotados de excelência em equipamentos infra-estruturais (nas áreas de transporte, energia elétrica e telecomunicações), de retaguarda científica e tecnológica, de mão-de-obra qualificada, de incipiente ação dos movimentos sindicais, e situados próximos dos mercados fornecedores e consumidores do país e do Mercosul. O Centro-Sul encaixou-se como uma “luva” dentro desse *check-list*.

## 2 OPORTUNIDADES DO PARANÁ NO REARRANJO MACRORREGIONAL

Passando à descrição do papel exercido pelo Paraná na reorganização econômica brasileira nos anos recentes, particularmente quanto à desconcentração industrial, é relevante atentar que, até 1995, o Estado apresentava uma estrutura produtiva sustentada nas etapas iniciais e intermediárias do complexo agroindustrial. Isso configurava um processo permanente de transferência de potencial de agregação de valor, geração de empregos, exportação e arrecadação tributária para fora de suas fronteiras. Essa restrição crônica impunha à base econômica estadual uma forte dependência das condições climáticas, do comportamento dos mercados mundiais de *commodities* e da política agrícola deficiente do governo federal.

Na verdade, por décadas a característica básica do Paraná foi a de comprador líquido de mercadorias de outras unidades federativas, principalmente de São Paulo, evidenciada pelas relações de troca desfavoráveis, consequência do comércio inter-regional alicerçado nas exportações de produtos agrícolas e matérias-primas agroindustriais e importações de insumos industriais e bens de capital e de consumo duráveis.

Ademais, a disposição de crescimento e diversificação industrial do Estado foi também atrapalhada por um dispositivo constitucional que isenta as vendas interestaduais de energia do recolhimento do ICMS desde 1989, permitindo a cobrança no destino. Assim, a operação interligada do sistema elétrico brasileiro impõe ao Paraná a transferência de energia elétrica para outros estados

a um preço de comercialização equivalente a 1/4 daquele praticado nos grandes centros consumidores sem a possibilidade de auferir receita tributária.

O mais gritante é que a vantagem conferida pelos superávits na geração de energia não livra o Estado de eventuais racionamentos por insuficiência de produção para o atendimento do sistema nacional integrado. Na realidade, negociações precipitadas e/ou equivocadas realizadas durante a preparação da Constituição de 1988 levaram a classe política paranaense a supor que o recebimento dos *royalties* suplantaria com folga as perdas com o ICMS da energia.

Como tardiamente constatou-se que os *royalties* cobrem menos de 1/4 dos prejuízos derivados da impossibilidade legal de cobrança de ICMS nas transações entre estados, o episódio acabou sacramentando a condição do Paraná de megaprodutor e exportador de energia elétrica, destinada a garantir o prosseguimento da industrialização e a elevação da arrecadação tributária do centro hegemônico do país, liderado por São Paulo.

Antes de qualquer coisa, é interessante destacar que a década de 90, especialmente a sua segunda metade, foi marcada pelo resgate de uma autêntica “vontade de industrialização no Paraná”, interrompida durante um decênio e meio, por conta dos constrangimentos macroeconômicos ao crescimento do país.

A propósito, o eterno mestre Ignácio Rangel recomendava, em uma intervenção manifestada em 1987, algumas atitudes a serem tomadas pelo governo do Estado para possibilitar um surto de industrialização. Na época, Rangel insistia que

Não devemos perder de vista que o Paraná é parte integrante da economia nacional, e que esta, precisamente em consequência do processo de industrialização, sem romper de vez os laços federativos, tornou-se incomensuravelmente mais unitária do que o era há 50 anos. Assim, cabe ao Paraná ter uma visão bastante clara de qual é o esquema de industrialização do país como um todo e buscar realisticamente neste esquema o seu lugar. (INDJAIAN, 1987, p.2)

A mudança de postura sugerida por Rangel aconteceu de fato desde o final de 1994, em meio a um cenário de elevação da taxa de investimento da economia brasileira, associada à ampliação da banda temporal de previsibilidade no cálculo econômico, proporcionada pela estabilidade monetária.

A fase atual, englobando grandes inversões produtivas e infra-estruturais, encontra precedente apenas em dois momentos da história econômica paranaense: o início dos anos 60, marcado pela montagem do aparelho infra-estrutural, e a década de 70, contemplando a modernização agrícola e agroindustrial, em sua primeira metade, e um embrião de diversificação e sofisticação produtiva com a instalação da Cidade Industrial de Curitiba (CIC) e da Refinaria de Petróleo, no segundo quinquênio.

Do ponto de vista institucional, em vez de oferecer o tradicional coquetel de incentivos, o Estado valeu-se da revitalização parcial do Fundo de Desenvolvimento Econômico (FDE) e da utilização do Programa Paraná Mais Empregos. O FDE foi instituído através da Lei 4.529 de 1962, junto com a Companhia de Desenvolvimento do Paraná (Codepar), transformada em Banco de Desenvolvimento do Paraná (Badep) em 1968. Posteriormente, alguns aspectos do FDE foram alterados pelas Leis 5.515, 5.716, 5.792, 5.874, 7.429 e 9.607.

O Fundo possibilita a participação acionária do Estado em projetos estratégicos, por meio da integralização de ações preferenciais sem direito a voto. Assim, o FDE aportou cerca de 15% do capital inicial da Renault, menos de 30% do esforço despendido para a atração da Phillip Morris e da Volvo nos anos 70.

Por ocasião de sua criação, o FDE representava um verdadeiro orçamento paralelo para investimentos públicos e financiamento de projetos privados, livre das influências políticas diretas na alocação dos haveres públicos. O montante de recursos do fundo era constituído por um adicional de 2% sobre a alíquota de 4,5% do Imposto sobre Vendas Consignações e Transações (IVC), antecessor do ICM de 1967, atual ICMS. Atualmente, a corrente financeira do FDE é composta pelos *royalties* da energia e pelas entradas das cobranças dos financiamentos concedidos ao setor privado pelo Badep, durante vários anos.

O Paraná Mais Empregos, criado em dezembro de 1996 (Decreto Estadual 2.736), representa uma versão aprimorada tanto do Programa Bom Emprego Fiscal (1992 - Lei Anibal Curi), quanto do Programa de Fomento à Industrialização (PEFI), lançado em 1978. Seu alvo básico é o investimento produtivo,

proporcionando à nova empresa instalada a prorrogação do prazo de recolhimento do ICMS por 48 meses e pagamento em outros 48 meses com correção monetária.

Há que se efetuar aqui uma distinção entre a influência fiscal de curto prazo, certamente negativa para as finanças públicas, e os ingressos de longo prazo, subordinados ao êxito dos negócios do empreendimento incentivado e seus impactos irradiadores para frente e para trás, preponderantemente quanto à geração de empregos indiretos e pelo efeito-renda, estes últimos reproduzindo elevações de arrecadação ligadas ao consumo privado e ao surgimento de oportunidades econômicas nas áreas de comércio e serviços.

Nessas circunstâncias, o processo de mutação da base econômica do Estado, verificado a partir da segunda metade dos anos 90, está ancorado em três vetores de investimento estreitamente articulados: retaguarda, vanguarda e operativo. Em outros termos, houve um arranjo prévio de um ambiente positivo na provisão das economias externas coletivas em áreas de sistemas de informações, serviços tecnológicos, capacitação de mão-de-obra, infra-estrutura física e aparato científico e tecnológico, multiplicando as sinergias.

O eixo de inversão–retaguarda contempla algumas iniciativas destinadas à consolidação dos requisitos necessários à diminuição do custo Paraná e ao aumento de sua competitividade sistêmica, incluindo os esforços voltados à superação das deseconomias externas, particularmente à correção das ineficiências e desperdícios derivados da deterioração do aparato infra-estrutural do Estado.

Nessa linha destacam-se as ações de ampliação e melhoria da logística de transportes, a expansão e modernização da rede de telecomunicações e o aumento da oferta de energia, mesclado com empreendimentos baseados na tradicional hidroeletricidade e na geração térmica, esta última viabilizada com a inclusão do gás natural na matriz, especialmente através do fornecimento pelo gasoduto Brasil-Bolívia.

O vetor investimento–vanguarda compreende a expansão da base científica e tecnológica na direção da introdução de novos paradigmas, fruto da otimização de ações públicas e privadas, englobando as áreas de gestão, processos e produtos e implicando ganhos de produtividade e competitividade do parque produtivo operante no Estado. O componente novo

desse arsenal abrange a implantação da lei que regulamentou o artigo 205 da Constituição Estadual, destinando 2% da receita tributária para C&T.

O vetor de inversão-operativo é composto por cinco grupos também bastante ligados. O primeiro corresponde à formação de um pólo automotivo, que começou ainda nos anos 70, com a vinda da New Holland, fabricante de colheitadeiras e de tratores agrícolas, e da Volvo (ônibus e caminhões). Recentemente, o pólo incorporou as montadoras Renault, Volks/Audi, Chrysler e um apreciável conjunto de fornecedores diretos globais.

Concretamente, o conjunto de montadoras respondeu por 17,5% do valor das exportações paranaenses para o resto do mundo em 2000, representando o segundo grupo mais importante da pauta, perdendo apenas para o ramo articulado à soja (34,4%). Mais precisamente, as vendas externas estaduais de material de transporte e de automóveis cresceram, respectivamente, 390% e 1.100%, naquele exercício, quando confrontadas com as de 1999. Diante dessa performance, os automóveis elevaram sua participação nas exportações totais estaduais de 1,2% em 1999 para 13,3% em 2000.

Além disso, de maneira indireta, o complexo automotivo já vem provocando a multiplicação de um conjunto de oportunidades de negócios associadas aos ramos imobiliário, hoteleiro, construção civil, alimentação, além de outros serviços. Nesse ponto, é interessante levar em conta não apenas os impactos dos empregos diretos e indiretos gerados pelo parque, mas também as ocupações proporcionadas pelo efeito-renda, traduzido pelo consumo privado dos salários pagos pelas montadoras, fornecedores e prestadores de serviços.

Ressalte-se a decisão da multinacional Chrysler de interromper a fabricação da *pick-up* Dakota no Paraná. Isso ocorreu depois de dois anos e meio de frustradas tentativas da empresa em avançar no mercado brasileiro de utilitários. Ao mesmo tempo, o grupo Daimler-Chrysler, controlador da unidade de Campo Largo (Região Metropolitana de Curitiba - RMC), vem contabilizando enormes prejuízos globais desde o final de 1998 (ocasião da fusão das duas corporações), atestados pelo declínio de quase 60% nos preços das ações da companhia, recuando de US\$ 108,00 em novembro de 1998 para os US\$ 45,00 atuais.

O segundo conjunto operativo abarca a acentuação da verticalização das cadeias agrícola e agroindustrial na busca de maior agregação de valor à produção primária e de diminuição da grande dependência da obtenção de reduzidas margens propiciadas pela simples comercialização de *commodities*. O processo deve ser liderado pelas organizações empresariais cooperativistas que: dominam a oferta de matéria-prima no Estado – absorvendo cerca de 55% da produção agropecuária; detêm expressiva parcela da capacidade de industrialização; possuem estruturas gerenciais e de capitalização avançadas, semelhantes às das grandes empresas privadas; e atuam de forma regionalizada, o que facilita tanto a identificação de oportunidades quanto a alocação de recursos de forma mais eficiente em verticalização e integração junto às regiões produtoras.

A propósito da diversificação rural e da industrialização integrada, vale assinalar que, desde o final dos anos 80, as cooperativas paranaenses vêm incentivando o fortalecimento das alternativas de renda das unidades produtivas agropecuárias com a introdução de atividades como fruticultura, horticultura, avicultura e suinocultura. Segundo cálculos da Cooperativa Agropecuária de Cascavel (Coopavel), no caso da avicultura, a verticalização industrial possibilita ao produtor receita 185%, superior àquela obtida com a comercialização direta da soja e do milho.

Tais estimativas levam em conta uma demanda de 120 mil toneladas/ano de milho e de 45 mil toneladas/ano de farinha de soja pelo ramo avícola da cooperativa. A venda dessa produção primária a preços de agosto de 2000 resultaria em receita de R\$ 40 milhões aos agricultores contra os R\$ 114 milhões gerados pela integração vertical. Isso porque a nova forma de articulação requer radicais alterações no perfil das atividades rurais, visando ao suprimento das necessidades de plantas industriais cada vez mais sofisticadas.

O terceiro grupo operativo de transformação compreende a expansão quantitativa e qualitativa da capacidade produtiva do complexo madeireiro-papeleiro, aproveitando a disponibilidade de matéria-prima proveniente de reflorestamentos (*pinus*, eucalipto e acácia negra), otimizada pela melhoria de competitividade proporcionada pela mudança cambial ocorrida desde o começo de 1999. Essa frente incorpora tanto a modernização dos segmentos tradicionais quanto a diversificação do portfólio de produtos, principalmente depois de grandes inversões

feitas nas áreas de tecnologia de ponta, como a Medium Density Fiberboard (MDF), vinculadas à demanda da indústria moveleira e da construção civil.

O quarto grupo funcional de crescimento trata do rearranjo da frente externa, especialmente com os mercados do Cone Sul, representando importante fronteira de avanço dos fluxos de comércio, particularmente para as pequenas e médias empresas. Observe-se que as vendas externas paranaenses para o restante do mundo saltaram de US\$ 1,87 bilhão em 1990 para US\$ 4,4 bilhões em 2000, elevando a participação relativa do Estado no total exportado pelo país (de 5,9% para 8,2%), consolidando o quarto lugar no *ranking* nacional.

É importante lembrar que as exportações paranaenses chegaram a atingir US\$ 4,85 bilhões em 1997, respondendo por 9,2% do valor exportado pelo país. As quedas consecutivas registradas em 1998 e 1999 são fruto, respectivamente, da sobrevalorização cambial e da desaceleração da demanda mundial, por conta das crises financeiras da Ásia, Rússia e América Latina.

Já a fatia do Mercosul nas exportações paranaenses passou de 4,1% em 1990, antes da celebração do Tratado de Livre Comércio, para 14,2% em 2000. Dessa forma, o bloco representa o terceiro parceiro comercial do Estado, atrás da União Européia (35,2%) e dos Estados Unidos (15,1%), desempenho que pode ser melhorado com a provável aliança com a Comunidade Andina e com a criação da Área de Livre Comércio da América do Sul (exceto Guiana e Suriname), em contraposição ao Nafta.

O quinto conjunto operativo equivale ao melhor aproveitamento das vocações e ao desenvolvimento das aptidões regionais, nas suas diferentes escalas, envolvendo novos atores locais ativos, inclusive na perspectiva de reconstrução de espaços, como os consórcios de municípios.

É claro que a factibilidade desse grupo exige alterações de conceitos e de enfoque no planejamento regional. As decisões estratégicas devem começar a incorporar idéias de sistemas regionais integrados, cooperativos e competitivos em escala global. Nesse sentido, faz-se necessária uma maior flexibilidade na combinação dos fatores produtivos, visando maximizar tanto a ocupação dos nichos econômicos quanto o rendimento das cadeias de negócios.

Aliás, lembre-se aqui que, desde o final dos anos 80, os novos limites da competição privada são demarcados no âmbito das cadeias produtivas e não apenas entre as empresas isoladamente. Assim,

o planejamento e as decisões competitivas e funcionais das unidades de negócios passaram a abarcar suas posições assumidas no interior dos encadeamentos, tanto como elo supridor quanto como cliente. Ou seja, as cadeias produtivas representariam virtuais unidades de negócios, o real terreno da competição atual. Para tanto, é necessária uma estratégia de gestão conjunta e interdependente entre as unidades integrantes da cadeia, priorizando a seleção adequada dos parceiros e a sincronização entre as suas diferentes metas e competências.

Resumidamente, os sinais de substanciais modificações da base produtiva do Estado, notadamente do setor industrial, podem ser identificados mediante a comparação entre o perfil produtivo predominante nos anos recentes e a distribuição dos investimentos industriais programados entre 1996 e 2000, que totalizariam mais de R\$ 25,0 bilhões, segundo levantamentos do governo do Estado (tabela 1).

### 3 AMEAÇAS AO DESENVOLVIMENTO DO ESTADO

Feito o exame detalhado das oportunidades acopladas à recente e radical guinada no perfil econômico do Paraná, é interessante qualificar alguns grupos de ameaças à continuidade desse processo, com ênfase para os desequilíbrios nas finanças públicas estaduais, os problemas para a operação e/ou sobrevivência de segmentos produtivos tradicionais e a desestatização.

Iniciando com as contas públicas, é notório que o tesouro estadual vem registrando crescentes déficits financeiros desde 1995, como reflexo das perdas líquidas de arrecadação decorrentes da vigência da Lei Kandir<sup>1</sup> e do Fundo de Estabilização Fiscal (FEF) – instituído em 1994 como Fundo Social de Emergência (FSE) –, do comprometimento de parcela expressiva das receitas com dispêndios pouco comprimíveis, como folha de salários e serviço da dívida, e da manutenção do modelo de gestão de contas públicas prevalecente na época hiperinflacionária, que propiciava o equilíbrio de caixa via indexação de receitas e postergação de despesas.

<sup>1</sup>A Lei Kandir foi sancionada no final de 1996, isentando do recolhimento do ICMS as exportações de produtos básicos e semimanufaturados e permitindo a utilização de créditos tributários na aquisição de bens de investimento.

As informações apresentadas na tabela 2 englobam o orçamento consolidado (receitas auferidas e despesas efetivamente incorridas) da administração direta e indireta do Estado. A aferição do déficit ou superávit financeiro depende do cotejo entre o saldo final e os restos a pagar (itens 8 e 9).

Os resultados exibidos permitem concluir que o fechamento das contas vem sendo obtido graças às operações de antecipação de arrecadação (receita do ICMS) junto a grandes empresas públicas e privadas, à venda de lotes de ações de companhias públicas, com participação acionária majoritária do governo estadual, como Copel e Sanepar, ao atraso no pagamento de fornecedores e à sistemática postergação da quitação de valores correspondentes às sentenças judiciais.

Os débitos com fornecedores e os dispêndios decorrentes de decisões da justiça são incluídos como despesas de capital, registrados como “restos a pagar” para os exercícios seguintes, dentro da rubrica dívida flutuante. O caso mais conhecido de restos a pagar corresponde ao precatório de mais de R\$ 2,0 bilhões do Grupo CR Almeida, cobrado pela construção da Estrada de Ferro Central do Paraná, cifra suficiente para a realização de mais de três obras de dimensão semelhante.

De posse desses esclarecimentos conceituais, é fácil constatar que, nos anos de 1998 e 1999, os ingressos correntes (receita tributária, operações de crédito e transferências federais) foram insuficientes para a cobertura das despesas realizadas, provocando a ampliação do endividamento do Estado. A substancial elevação das receitas de capital em 2000 é explicada pela operação de privatização do Banestado, imediatamente neutralizada como amortização da dívida.

Outro complicador corresponde à razoável carga direta de estímulos fiscais, financeiros e físicos embutida no programa de industrialização, particularmente a dilação do prazo de recolhimento do ICMS por 48 meses, a participação acionária estatal via FDE (no caso da Renault) e os compromissos públicos de criação de economias externas aos empreendimentos com a execução de algumas obras de infra-estrutura.

Por isso, mesmo com a sinergia obtida na atração dos investimentos incentivados, o saldo fiscal líquido da atração e expansão industrial é desfavorável a curto e médio prazos. Logo, o saneamento das finanças estaduais depende da combinação entre diminuição do montante e reorientação qualitativa dos dispêndios públicos na direção da melhoria dos indicadores sociais do Estado.



TABELA 1 - COMPOSIÇÃO PERCENTUAL DO VALOR ADICIONADO NA INDÚSTRIA GERAL, SEGUNDO GÊNEROS E DISTRIBUIÇÃO DO VALOR DOS INVESTIMENTOS PROGRAMADOS - PARANÁ - 1990/2000

GÊNEROS PRINCIPAIS	VALOR ADICIONADO (%)			INVESTIMENTOS 1996-2000 %
	1990	1995	1999	
Minerais Não-Metálicos	5,96	5,01	4,77	2,8
Metalúrgica	3,07	2,49	2,89	4,1
Mecânica	6,11	6,73	6,16	4,2
Material Elétrico e de Comunicação	5,44	8,51	4,74	4,0
Material de Transporte	7,23	8,61	7,76	43,3
Madeira	5,06	5,66	6,32	8,0
Papel & Papelão	4,72	8,41	7,68	4,1
Borracha	0,10	0,21	0,07	2,6
Química	20,88	19,19	29,09	5,3
Produtos de Matérias Plásticas	1,96	2,62	2,68	3,8
Têxtil	4,62	1,99	1,30	3,6
Produtos Alimentares	17,13	14,83	13,00	10,9
Bebidas	3,21	4,08	3,41	1,9
Fumo	4,16	2,15	0,39	0,3
Diversos/Outros	10,35	9,51	9,74	1,1
TOTAL	100	100	100	100

FONTE: SEFA

TABELA 2 - DADOS GERAIS DO ORÇAMENTO CONSOLIDADO (ADMINISTRAÇÃO DIRETA E INDIRETA) DO PARANÁ - 1994-2000

VARIÁVEIS	ORÇAMENTO CONSOLIDADO (R\$ MILHÕES)				
	1994	1995	1998	1999	2000
Receitas Correntes	1.775,00	3.116,00	4.856,00	5.312,00	6.496,00
Receita Tributária	1.084,00	1.909,00	2.260,00	2.659,00	3.342,00
ICMS	...	1.829,00	2.118,00	2.508,00	3.151,00
Despesas Correntes	1.360,00	2.737,00	6.299,00	5.128,00	7.147,00
Pessoal	1.009,00	2.112,00	3.225,00	3.235,00	3.000,00
Juros e Encargos da Dívida	41,00	74,00	114,00	279,00	474,00
Outras Despesas Correntes	310,00	551,00	2.960,00	1.614,00	3.673,00
Serviço da Dívida	93,00	259,00	476,00	501,00	2.336,00
Despesas de Capital	433,00	661,00	3.351,00	5.978,00	2.389,00
Investimentos	279,00	427,00	2.938,00	545,00	416,00
Inversões Financeiras	102,00	49,00	29,00	5.211,00	2,00
Amortização da Dívida	52,00	185,00	361,00	222,00	1.861,00
Receitas de Capital	73,00	313,00	1.151,00	5.538,00	3.675,00
Operações de Crédito	59,00	274,00	429,00	5.424,00	275,00
Alienação de Bens	-	-	660,00	8,00	3.293,00
Receita Total	1.848,00	3.429,00	6.007,00	10.850,00	10.171,00
Despesa Total	1.793,00	3.398,00	9.650,00	11.106,00	9.536,00
Saldo Final	55,00	31,00	-3.643,00	-256,00	635,00
Restos a Pagar	-	-	3.223,00	3.340,00	3.196,00

FONTE: BALANÇO GERAL DO ESTADO

...: dado não-disponível

Um segundo degrau de ameaças é composto pelo desaparecimento de importantes grupos empresariais regionais nos últimos anos. As causas desse fenômeno guardam relação direta com a ausência de programas de adaptação ao cenário de globalização, de abertura econômica, de juros altos e de câmbio valorizado prevalecente no decênio dos 90.

É consensual a interpretação de que os componentes modernizantes implícitos no modelo de reestruturação empresarial implementado no Brasil nos anos 90 – em face dos novos parâmetros de competitividade impostos pela liberalização comercial, pela abrupta diminuição das barreiras alfandegárias e pela desregulamentação dos mercados – se reproduziram de forma bastante intensa no Paraná.

Tal processo se deu por meio da introdução de novas tecnologias, da readequação das linhas de produção, da melhoria dos processos, da adoção de programas de qualidade e da incorporação de métodos avançados de gestão. Entretanto, a rápida inserção desses fatores de mudança na base econômica estadual esbarrou em contundentes limitações macro e microeconômicas. Essas restrições foram consideradas apenas de forma marginal pelos articuladores e promotores públicos e privados do novo padrão de crescimento estadual.

Do lado macro, surgiu o cenário de incremento dos encargos financeiros derivado da política de juros reais elevados praticada durante quase todo o decênio. Do ângulo micro, sobressaiu o caráter incipiente da estrutura empresarial paranaense, retratada na predominância de um estilo administrativo de base familiar, que representa um enorme empecilho ao rápido cumprimento dos requisitos ditados por essa integração globalizada.

Nesse caso específico, é consensual a idéia de que faltou maior mobilização das lideranças empresariais e políticas do Estado, no sentido de reivindicar, junto ao governo federal, a criação de mecanismos capazes de abrandar as dificuldades de adaptação das empresas regionais ao panorama de liberalização e estabilização econômica, preponderantemente a abertura de linhas de crédito para giro, investimento e modernização, via BNDES, a exemplo do que o Rio Grande do Sul e São Paulo conseguiram para o segmento calçadista.

Ademais, também faltou ao governo estadual espaço institucional para a montagem de ações

desburocratizadas para viabilizar o atendimento aos pequenos investimentos, propiciar tratamento equânime entre empresas novas e as já existentes e instituir um fundo de aval para assegurar complementarmente as operações de financiamento. Como isso não foi feito, aqueles problemas refletiram o pano de fundo de certas transações patrimoniais com empresas atuantes no Estado, diminuindo a dimensão de identidade dos negócios regionais e transformando o Paraná em “território de gerentes” das grandes corporações mundiais.

As principais companhias e/ou conglomerados regionais que desapareceram ou foram absorvidas por grupos externos (internacionais ou nacionais) nos anos recentes encontram-se listadas no quadro 1.

O terceiro eixo de fragilidades, que abarca a privatização da infra-estrutura e das instituições financeiras estaduais, constitui uma debilidade polêmica e contundente ao crescimento do Estado. Isso porque tratam-se de ativos públicos construídos e/ou consolidados, especialmente o BADEP (extinto em 1991) e o Banestado, durante pelo menos quarenta anos e que representaram bases de parcela apreciável dos investimentos e do giro dos negócios do Estado durante esse prolongado período.

É impossível ignorar que o saneamento e a venda dos bancos públicos, ao lado da renegociação das dívidas estaduais, definida com o Banco Central, constituem o começo do ajuste fiscal dos estados, necessário para a garantia do equilíbrio estrutural de suas finanças. Ademais, a sucessão de equívocos de política macroeconômica e/ou de malversação dos recursos públicos, desde o final dos anos 70, não reserva qualquer espaço para o equilíbrio dos orçamentos estaduais mediante o uso predatório dos bancos oficiais como autêntico instrumento de emissão monetária.

No passado, a insuficiência de recursos para a cobertura dos programas ou das incursões aventureiras dos governantes sempre foi financiada direta ou indiretamente pelas instituições financeiras oficiais, sem nenhuma observância das normas bancárias ou da capacidade de endividamento dos estados. Os procedimentos abarcavam a rolagem de dívidas, a emissão ou compra de títulos e a concessão de novos empréstimos, inclusive a empreendimentos sem lastro real, em benefício de um grupo seletivo de apaniguados políticos e em prejuízo da sociedade. Os recursos públicos alocados ao Programa de Socorro aos

QUADRO 1 - GRUPOS EMPRESARIAIS PARANAENSES QUE DESAPARECERAM NOS ANOS 90

GRUPO REGIONAL	GRUPO EXTERNO		NATUREZA DA OPERAÇÃO
	Nome	Procedência	
Serviços			
Bamerindus	HSBC	Inglaterra	Aquisição
Banestado	Itaú	Brasil	Aquisição
Comércio			
Disapel	Ponto Frio	Brasil	Aquisição
Mercadorama	Sonae	Português	Aquisição
Real	Sonae	Português	Aquisição
Coletão	Sonae	Português	Aquisição
Supermercados Muffatão	Sonae	Português	Aquisição
Dogramed/Minerva	Fasa (Famácias Ahumada SA)	Chile	Compra de 77% das ações
Indústria			
Frigorífico Chapecó	Macri	Argentina	Aquisição
Eletrofrío	L.A. Darling	Estados Unidos	Aquisição
Coopagro	Fiasul	Brasil	Aquisição
Papel de Imprensa AS (PISA)	Norske Skog	Noruega	Aquisição
Batavo	Parmalat	Itália	Incorporação (51% das ações)
Batávia (Parmalat/Batavo)	Perdigão	Brasil	Compra da divisão de carnes
Refrigeração Paraná	Electrolux	Sueca	Aquisição
Plastipar	Hettich	Alemanha	Fusão (60% do capital alemão)
Fósforos Irati	Inácio Ferro	Espanha	Aquisição
Brasholanda	Polarcup	Holanda	Aquisição
Herbitécnica	Defensa	Brasil (RS)	Fusão
Impressora Paranaense	Dixie Toga	Brasil (SP)	Aquisição
Inpacel	Champion	Estados Unidos	Aquisição
Parnaplast	Zemi	Estados Unidos	Aquisição

FONTE: DESTAQUES econômicos. **Análise Conjuntural**. Curitiba: IPARDES, 1997-2001

Bancos Estaduais (Proes) suplantaram em 87% os valores disponibilizados para o Poer (bancos privados), ou R\$ 56 bilhões *versus* R\$ 30 bilhões.

No caso do Banestado, as distorções extrapolaram a agência comercial e de fomento e atingiram os negócios da Leasing, a ponto de o Banco Central ter conseguido levantar irregularidades acontecidas há mais de quinze anos naquela parte da instituição. O empréstimo para saneamento do Banco obtido pelo governo estadual junto ao Banco Central totalizou R\$ 5,1 bilhões. A quantia de R\$ 1,6 bilhão foi amortizada por ocasião da venda do banco ao conglomerado Itaú, em face do ágio obtido sobre o preço mínimo de R\$ 435,0 milhões. Ressalte-se que o Proes faculta ao Estado o recebimento de títulos do governo federal em valor necessário para a cobertura do passivo da instituição financeira. Feito isso, o tesouro estadual fica devedor da União com prazo de pagamento de trinta anos.

No Estado, a tentativa de montagem de alguns canais opcionais direta e indiretamente associados ao fomento econômico, com destaque para as empresas Paraná Desenvolvimento S.A. e Paraná Investimentos, criadas por leis estaduais, em 1997 e 1998, respectivamente, não surtiram os efeitos desejados. Tais instituições foram malsucedidas tanto nas tentativas de captação de recursos para garantir a contrapartida estadual nos financiamentos de infra-estrutura, quanto na viabilização de participação acionária minoritária do Estado em empreendimentos industriais estratégicos.

Se a privatização dos bancos estaduais não deixava qualquer espaço de solução alternativa, principalmente devido a sua inclusão nos contratos de rolagem dos passivos, a desestatização da infra-estrutura é um assunto menos consensual, exigindo exame criterioso da legislação e, sobretudo, avaliações individualizadas de desempenho produtivo, financeiro, tecnológico e organizacional.

As grandes contestações recaem na consideração conjunta de organizações estatais com performances diferenciadas. Enquanto algumas, como a Copel, têm se revelado altamente lucrativas, eficientes, diversificadas e referência em gestão financeira e tecnológica, outras vêm observando a deterioração patrimonial por conta da multiplicação de deficiências e do uso pouco criterioso de seus recursos. Para esse último grupo, talvez caiba o argumento de retirada da interferência política na gerência dos negócios por meio da privatização.

Contudo, a permanente ausência desses mecanismos físicos e institucionais deve aprofundar a fragilização da estrutura de fomento estadual, praticamente anulando a possibilidade de fornecimento de capital fixo e de giro a juros subsidiados, e prejudicando o suprimento das economias externas necessárias à consolidação dos empreendimentos privados.

---

## REFERÊNCIAS

CANUTO, Otaviano. A nova dinâmica regional brasileira e uma agenda de pesquisas para o Paraná. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 94, p. 2-28, maio/dez. 1998.

INDJAIAN, Artur. Saídas para a crise – entrevista com Ignácio Rangel. **Análise Conjuntural**, Curitiba: IPARDES, v.9, n.5, p. 1-2, maio 1987.

LIMA, Erikson Teixeira; FAVERET FILHO, Paulo; PAULA, Sérgio Roberto de. Logística para os agronegócios brasileiros: o que é realmente necessário? **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.12, p. 161-173, set. 2000.

LOURENÇO, Gilmar Mendes. **A economia paranaense nos anos 90**: um modelo de interpretação. Curitiba: Ed. do Autor, 2000. 99 p.

LOURENÇO, Gilmar Mendes. Determinantes do ciclo de investimentos industriais no Paraná. **Análise Conjuntural**, v. 19, n. 7-8, p. 3-11, jul./ago. 1997.

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

LOURENÇO, Gilmar Mendes. O resgate da questão regional. **Análise Conjuntural**, Curitiba, v. 21, n. 9/10, p. 4-8, set./out. 1999.