

TERCEIRO PERÍODO DE INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO NO ESTADO DO PARANÁ (1994 a 2003)

THIRD PERIOD OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN PARANÁ STATE (1994-2003)

Orlando Cesar Devai*

RESUMO: Este artigo busca entender os fatores determinantes que contribuíram para desenvolvimento do terceiro período de fluxo de Investimento Direto Externo (IDE) em direção ao Estado do Paraná, iniciado em 1994. Ele inova ao estudar o IDE em um Estado separadamente. Para isso é utilizada a metodologia desenvolvida por Castro (1979) e Possas (1983), que leva em consideração para análise do IDE o cenário econômico da origem e do destino dos recursos e fragmenta os períodos de estudo com base em períodos históricos e econômicos. De 1994 a 2003 o estoque de IDE no Paraná cresce mais de 200%, com o recebimento das montadoras Renault, Nissan, Volkswagen e Audi, marcando o início de uma nova fase do processo de industrialização do estado.

Palavras-chave: Investimento Externo Direto. História Econômica. Paraná.

Código JEL: F21, G17, O11.

ABSTRACT:

This article seeks to understand the determinants that contribute to development of the third Foreign Direct Investment flow period (FDI) towards the State of Paraná, started in 1994. It breaks new ground by studying the IDE in a state separately. For this is used the methodology developed by Castro (1979) and Possas (1983), which takes into account for the IDE analyzes the economic scenario of the origin and destination of resources and fragmented periods of study based on historical and economic periods. From 1994 to 2003 the stock of FDI in Paraná grows over 200%, with the receipt of carmakers Renault, Nissan, Volkswagen and Audi, marking the beginning of a new phase of the state's industrialization process.

Keywords: Foreign Direct Investment. Economic History. Paraná.

JEL Code: F21, G17, O11.

1. INTRODUÇÃO

Observa-se na literatura que os investimentos externos diretos (IDE) têm sido objeto de estudo no Brasil desde o final dos anos 70, sendo empregadas para isso várias metodologias e enfoques, no entanto não se encontram pesquisas que analisem os investimentos voltados para os estados brasileiros de forma individualizada, dada a ausência de dados fragmentados por unidades da federação¹. Este artigo inova neste

* Doutor em Desenvolvimento Econômico pela UFPR. E-mail: orlandodevai@gmail.com

¹O tema Investimento Direto Externo em direção ao Brasil tem sido investigado por vários pesquisadores ao longo dos anos. Em ordem cronológica alguns trabalhos se destacam como: Castro (1979) que estuda as empresas estrangeiras no Brasil no período de 1860 a 1913; Possas (1983) que analisa a atuação das multinacionais e seu impacto na industrialização do Brasil; Frisch e Franco (1989) na importância do tratamento ao capital estrangeiro enquanto componente relevante de uma estratégia de desenvolvimento econômico; Bielschowsky (1992) ressalta o potencial de crescimento futuro do mercado brasileiro como fator essencial para entender a permanência dos interesses estrangeiros no país; Gonçalves (1993) analisa as estratégias das Empresas Multinacionais (EMNs) ao longo dos anos 80 no Brasil; Suzigan e Szmercsányi (1994) estudam os investimentos estrangeiros no início do processo de industrialização do Brasil; Cunha (1995) ocupa-se com a análise do padrão de inserção do IDE no Brasil nos anos de 1980 e início dos anos 90; Sarti e Laplane (1997, 1999) estudam os investimentos diretos estrangeiros e seu impacto na balança comercial nos anos 90 e o Investimento Direto e a internacionalização da economia

questo ao buscar entender como se deu e quais as contribuições do Investimento Externo Direto (IDE) no processo de desenvolvimento da economia paranaense, utilizando para isso sua história. A partir da análise dos principais trabalhos sobre IDE realizados no Brasil, se origina a metodologia a ser utilizada neste trabalho, onde se recomenda a verificação do contexto interno e externo, em que se dão os investimentos. Para análise de um fluxo de IDE no caso de um país são vistos tanto os fatores macroeconômicos que motivam os países investidores quanto os do país que recebe o investimento, conforme metodologia proposta por Castro (1979) e Possas (1983).

Este artigo adota a metodologia iniciada por Castro (1979) e Possas (1983) e posteriormente por Curado e Cruz (2008 e 2012), onde se pesquisa tanto o cenário internacional, quanto o cenário nacional. A análise tanto da origem quanto do destino dos investimentos permite o entendimento dos determinantes internos e externos do investimento, estabelecendo assim uma conexão peculiar entre os dois polos melhorando o entendimento do processo. Para Possas (1983) ao se estudar,

tanto em relação à origem quanto ao setor de destino do investimento direto estrangeiro no Brasil, é importante levar em conta ao mesmo tempo as condições internas e os determinantes externos, assim como os vínculos entre eles. Essa visão distingue-se de outras, mais comuns, que focalizam o investimento estrangeiro, seja num contexto de modernização do país receptor, seja sob a perspectiva limitada de rentabilidade dos negócios e remessa de lucros. A conexão peculiar entre os determinantes internos e externos seria assim responsável pelas características assumidas pelo investimento direto estrangeiro em cada período considerado (POSSAS, 1983, p 9).

Nenhum dos estudos anteriores realiza pesquisa a partir de um estado da federação em particular. Este recorte se demonstra complicado, devido a ausência de um banco de dados ou informações sistematizadas sobre as relações dos estados com o capital internacional, o que tem afastado os pesquisadores. Este artigo irá verificar os fatores que influenciaram o aumento do fluxo de IDE em direção ao Brasil e estado do Paraná. O estado vê seu estoque de IDE crescer mais de 200% entre 1995 e 2000, caracterizando o terceiro período de fluxo de IDE, influenciado pela conjuntura internacional e nacionais. A economia nacional neste período é caracterizada pelo início de um período de estabilidade com baixo crescimento do PIB. Conclui-se que, tanto o cenário internacional quanto o nacional aliado às políticas estaduais exerceram grande influência no aumento do IDE.

2. EVOLUÇÃO DO IDE NO CENÁRIO NACIONAL (1994-2003)

O início dos anos 90 é marcado por uma série de fatores nacionais, dentre eles: a eleição de Collor de Melo e seu discurso radical, o confisco da poupança, a abertura

brasileira nos anos 90, comparando o processo que ocorreu no Brasil com outras economias como a do México, Coréia do Sul e China. Curado (1997) na pesquisa da relação entre os investimentos estrangeiros diretos e o processo de industrialização no Brasil. Franco (1998) na conclusão que a instabilidade econômica no período de alta inflação foi a principal responsável pela redução dos fluxos de IDE para o Brasil. Cario, Alexandre e Voidila (2002) verificam o alcance e as consequências do IDE na década de 1990; Nonnenberg (2003) na análise comparativa das décadas de 1970 a 1990; Mattos, Cassuce e Campos (2007) na utilização de instrumental econométrico para verificar do comportamento do IDE no período de 1980 a 2004, onde se constata que as variáveis mais importantes para o recebimento do IDE são o grau de abertura da economia e a taxa de inflação. Curado e Cruz (2008 e 2012) analisam o fluxo de IDE ao Brasil a partir dos diferentes períodos em que passou a economia Brasileira.

comercial, a deposição de Collor, o governo de Itamar Franco de forma interina, o plano real, a eleição de Fernando Henrique e a globalização. O ano de 1994 marca o início de um período de estabilidade inflacionária, embora com fraco crescimento do PIB até o ano de 2003. Na política, destaca-se o nome Fernando Henrique Cardoso, que exerceu o cargo de ministro da fazenda em 1994 e presidente da República no período de 1995 a 2002, estendendo seu plano plurianual de investimentos até 2003, primeiro ano do governo de Luiz Inácio Lula da Silva. A estabilidade foi mantida pela política de juros altos e abertura do mercado interno, o que levou a um baixo nível de crescimento econômico. Ao lado da estabilização da moeda várias reformas se deram, influenciadas por um discurso de liberação econômica, modernização e integração à economia internacional. A adoção destas medidas, segundo justificativa do governo, levaria ao crescimento e desenvolvimento do país.

Para Barros e Goldenstein (1997) o início da década de 90 passou simultaneamente por quatro diferentes processos: a globalização, a abertura da economia, a estabilização e as privatizações. Estes processos interagindo entre si provocaram uma verdadeira revolução no funcionamento da economia brasileira. A estrutura básica do capitalismo brasileiro vigente desde a década de 30, composto pelo tripé empresa estatal, empresa estrangeira e empresa nacional, consolidado nos anos 70 com o II PND, perde uma de suas pernas, a empresa estatal.

Com a abertura comercial, as indústrias aqui instaladas, nacionais ou estrangeiras, acostumadas com a reserva de mercado, onde poderiam repassar seus preços aos produtos finais livremente, dado a ausência de concorrência, são obrigadas a reduzirem seus custos e aumentarem sua produtividade através da introdução de novas tecnologias. Essa abertura provoca a transferência de renda para o consumidor correspondente às tarifas que deixam de ser pagas ao governo e ao sobre preço que os empresários obtinham com a reserva de mercado. A demanda reprimida e a transferência de renda ao consumidor ampliam significativamente o mercado consumidor, a ponto de afetarem de forma positiva os investimentos das empresas, não só das instaladas, mas de outras importantes empresas internacionais que passam a olhar o mercado brasileiro com outros olhos (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997).

Há um maior interesse das empresas multinacionais na compra de empresas já instaladas no mercado nacional, como forma de conquistar mais rapidamente o mercado em plena expansão. Somado ao Mercosul, o tamanho do mercado mais que justificou as intenções de investimentos, que passaram em alguns casos, pela ampliação das importações como forma de teste do mercado local na aceitação dos seus produtos, primeiramente realizando investimentos na criação de uma rede de distribuição e assistência técnica e, posteriormente, realizando investimentos produtivos (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997).

Há uma perda de espaço da tradicional empresa brasileira, dependente de reserva de mercado e subsídios públicos. Aquelas que perceberam em tempo as mudanças procuraram parceiros internacionais ou fundiram-se com outras empresas nacionais na busca de ampliação do seu porte com ganho de competitividade através da economia de escala (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997).

De 1989, quando se inicia a abertura comercial, até 1994 não se havia notado grandes variações na composição do produto. A abertura foi um dos determinantes para a forte elevação da produtividade, o que contribuiu para a manutenção do saldo da balança comercial. A inserção produtiva internacional brasileira se dera na década de 80 pela expansão das exportações. A partir de agora sua inserção se daria pela elevação das importações. A elevação do comércio intra-indústria de forma global sofre alterações com o aumento da participação do país nas redes mundiais de produção de bens, agora

não só como exportador, mas como importador.

A retomada do IDE a partir da segunda metade da década de 90 foi impulsionada pelos movimentos de liberação financeira, de desregulamentação dos investimentos externos no comércio e pelas mudanças tecnológicas em vários países. Juntamente com este movimento foram observados programas de alteração estrutural em vários países, que levaram à redução do tamanho do Estado e à privatização, disponibilizando ativos em escala global, atraindo assim investidores estrangeiros. A partir da metade da década observou-se também uma retomada dos planos de investimento (SILVA, 2006).

Ganha força neste período no país um vasto processo de fusões e aquisições, seguindo a tendência já observada na economia mundial. As estruturas oligopolísticas iniciam um processo de modernização, onde fortes movimentos de financeirização e de acumulação se dão juntos com a busca de vantagens comparativas pelas economias centrais, em busca das vantagens naturais para os produtos primários e/ou intensivos em mão de obra industrial barata. Desta forma os oligopólios, agora chamados de nova geração, são integrados ao funcionamento do mercado internacional (MARQUES, 2010).

No início de 1994, o crescimento acelerado da economia americana levou ao receio do aparecimento de tensões inflacionárias, fazendo o FED subir sua taxa de juros. Neste mesmo ano tem-se a crise mexicana. O país era tido como referência na adoção das medidas do Consenso de Washington até então. A crise financeira desenvolve-se a partir da crise política interna, que levou à especulação financeira, à fuga de capitais e à crise na balança de pagamentos. Seus desdobramentos afetaram a economia mundial, o que ficou conhecido como "Efeito Tequila". A fuga de capitais observada esteve associada à elevação da taxa de juros de 3% para 5,5% nos EUA em 1994, que fez com que os investidores mexicanos saíssem gradualmente do país em direção aos EUA. Em 1995, ocorre uma redução do fluxo de investimentos para os países em desenvolvimento e um aumento do fluxo em direção aos países desenvolvidos. O Brasil logo percebeu os impactos da elevação dos juros do FED e da crise mexicana, superada graças às reservas internacionais ainda em nível elevado, mas com significativa fragilização de sua balança comercial.

É dentro deste cenário internacional, que em julho de 1994, é lançado o Plano Real, inaugurando o início de um período de estabilidade inflacionária e mudança na política econômica brasileira. O plano real foi o último de uma série de planos frustrados na tentativa da contenção inflacionária que corroía o país desde a década de 80.

A implantação do plano fez com que o PIB chegasse a uma taxa de 5,3%, significativamente superior ao observado nos anos anteriores, ultrapassando inclusive a taxa média de crescimento mundial. Este aumento veio em decorrência de um aquecimento no consumo interno, devido à estabilidade econômica. O fim da ilusão monetária fez com que houvesse uma despoupança destinada ao consumo de mercadorias, em especial das classificadas como de bens duráveis. O controle da inflação levou à retomada do crédito, fomentando o consumo de produtos com maior valor agregado. O mercado também passou a demandar mais produtos de consumo, especialmente pelas classes mais baixas da população. Neste cenário há um aumento nos investimentos para atender a demanda crescente.

No ano de implantação do Plano Real, com o aquecimento da economia, há um aumento significativo do IDE em direção ao país. Nos anos seguintes ocorre redução da taxa de crescimento econômico até chegar a zero em 1998. Apesar de apresentar taxa positiva em todos os anos, com exceção de 1998, o período não se

caracteriza pela retomada do crescimento econômico. A taxa média do PIB entre 1994 e 2003 foi de apenas 2,53%, significativamente abaixo do observado na década de 70, com média de 8,8% e na década de 80 com 3,01%, ou nos anos posteriores compreendidos de 2004 a 2011 com média de 4,26%.

Apesar de um crescimento fraco do PIB após 94, o IDE se mantém em trajetória de crescimento, com sucessivos recordes até 1998, quando é alcançado o valor de US\$ 28,85 bilhões, chegando a US\$ 32,77 bilhões em 2000, conforme Tabela 01. Neste ano, o Brasil recebe mais de 15% do fluxo dos países em Desenvolvimento e mais de 33% do fluxo direcionado à América Latina. Observa-se que o país ganha de participação até 1998, com reversão na participação mundial após 1999 (UNCTAD, 2014).

Tabela 01- Fluxo de IDE Mundial, Países Desenvolvidos e em Desenvolvimento e Brasil
1994 a 2003 (em US\$ bilhões)

Ano	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IDE Mundial	256,00	342,8	390,9	487,8	706,3	1.091,4	1.400,0	827,6	628,0	587,0
Países desenvolvidos	150,57	222,0	236,0	285,4	508,7	852,1	1.138,0	601,2	443,4	376,8
% Países desenv. / Mundo	58,82	64,77	60,38	58,50	72,03	78,07	81,25	72,65	70,6	64,2
Países em desenvolvim.	103,38	116,2	149,0	192,1	189,4	230,7	255,5	216,8	173,3	190,1
% Países desenv. / em Desenv.	40,38	33,90	38,11	39,38	26,82	21,14	18,24	26,20	29,59	32,39
Brasil	2,15	4,40	10,79	18,99	28,85	28,58	32,77	22,45	16,59	10,14
% Brasil/Países em desenvolvim.	2,08	3,78	7,24	9,88	15,23	12,38	12,82	10,35	9,57	5,33

Fonte: UNCTAD, 2014.

Obs: Omitidos os países em desenvolvimento da Oceania por apresentarem valores inexpressivos para a análise e os países em transição de economia.

Em relação à economia mundial, o período de 1994-2003 se inicia com um fluxo de IDE de US\$ 256 bilhões, alcançando um pico em 2000 com US\$ 1,4 trilhão e caindo para US\$ 586,96 bilhões em 2003. Pode-se perceber que o fluxo de investimentos apresenta maior dinamismo entre os países desenvolvidos. Tanto o crescimento como sua redução se dão com maior intensidade neste grupo de países, demonstrando certa estagnação em relação aos países em desenvolvimento, apesar do aumento significativo do montante total. Observa-se um forte predomínio dos países desenvolvidos no recebimento de IDE, em especial nos anos de 1998 a 2001. A participação dos países em desenvolvimento passa de 40,38%, em 1994, para 18,24%, em 2000. Esta redução da participação pode ser explicada pelas sucessivas crises nos países em desenvolvimento, iniciando no México, em 1994, passando pelo Sudeste Asiático, em 1997, com a Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas e Coreia do Sul e em 1998 com a Rússia, conhecida como a Moratória Russa, além da crise Brasileira em 1999.

Várias reformas se destacaram no Brasil de 1994 a 2003, dentre elas as privatizações, o fim dos monopólios estatais nos setores de petróleo e telecomunicações, a mudança no tratamento do capital estrangeiro, e o saneamento do sistema financeiro, facilitando a entrada de bancos estrangeiros, o que atendia à política governamental de busca de ampliação da concorrência e internacionalização da economia (GIAMBIAGI, 2005).

Verifica-se um crescimento significativo do fluxo de IDE no Brasil, no

período de 1994 a 2003, conforme Tabela 01. Sarti e Laplane (1997; 1999) destacam como decisivos para o retorno dos investimentos o processo de abertura comercial, a redução das tarifas nominais e efetivas, e a eliminação de barreiras não tarifárias. Para eles a valorização cambial contribuiu para redução da proteção ao mercado doméstico, com pressão crescente dos artigos importados sobre a indústria nacional. O déficit comercial somado ao déficit dos serviços da dívida externa e outros serviços passaram de US\$ 18,6 bilhões, em 1995, para US\$ 21,7 bilhões, em 1996, gerando déficits de transação corrente de US\$ 17,8 bilhões, em 1995, e US\$ 24,3 bilhões, em 1996, o que representou 2,5% e 3,3% do PIB, respectivamente, financiado totalmente pela entrada de recursos externos, sobretudo pelo aumento dos investimentos estrangeiros (direto e em portfólio). Os investimentos diretos, reinvestimentos, financiamento e empréstimos de médio e longo prazo somaram, em 1996, US\$ 22,5 bilhões (descontadas as amortizações), o que representa 93% do déficit em conta corrente, contra 60% do ano anterior. Os recursos de curto prazo financiaram a parte restante, elevando as reservas para US\$ 60 bilhões no final do período. Para manutenção do nível das reservas e câmbio ao longo do tempo, além da estratégia de manutenção das taxas de juros em níveis internacionais atrativos, o IDE também deveria trazer sua contribuição.

De outubro de 1991 a junho de 1994, o país havia acumulado reservas e elevado sua dívida interna, não permitindo que o dólar se valorizasse, defendendo o equilíbrio nas contas correntes (PASTORE e PINOTTI, 1996).

Os fluxos de IDE contribuíram a partir de 1994 muito mais que na década de 80, não só para a balança comercial, mas para o total de investimentos no Brasil. Em 1996, os IDEs representaram de 7,8% a 9% dos investimentos no país. A partir de 1994, os fluxos de IDE, não são apenas mais volumosos, e decisivos para o financiamento do déficit em transação corrente, mas seguem a expansão da capacidade produtiva para atender o mercado interno em crescimento. O Fluxo de IDE no início dos anos 90 esteve fortemente associado a um processo de racionalização e modernização da estrutura produtiva. A necessidade de redução de custos e aumento de competitividade, para fazer frente às importações, a busca de novos mercados em menor medida, e a perda do mercado doméstico, estimulou a adoção de estratégias de especialização e complementaridade produtiva e comercial, primeiramente através de maiores importações e após com a retomada do crescimento interno pela entrada de novas empresas. (SARTI E LAPLANE, 1997).

Pesquisa realizada por Sarti e Laplane (1997) com 27 empresas, entre os períodos de 1994 e 1998, mostra que os principais motivos que levaram a realização de investimento pelas empresas estrangeiras foram o crescimento do mercado interno, a consolidação do MERCOSUL, a maior proximidade do cliente, o investimento dos concorrentes e a abertura comercial.

Um dos aspectos fundamentais da reestruturação produtiva brasileira no período de 1994/97 foi o aprofundamento do seu processo de internacionalização. Enquanto o item de máquinas e equipamentos nacionais se reduzia em 18,8% o item máquinas e equipamentos importados apresentava uma taxa positiva de 107,6%, com taxa de expansão da formação bruta de capital fixo de 18,4% e crescimento acumulado da indústria de 7,4% (SARTI e LAPLANE 1999). Até 1995 os investimentos se direcionam para a indústria de transformação, com forte concentração na indústria automobilística. "O setor de serviços ainda não havia começado a ganhar a importância que iria ter a partir de 1996" (NONNENBERG, 2003 p. 27).

O fluxo de IDE sem incluir reinvestimentos e sem descontar as saídas, considerando o período de 1996 a 2000, passou de US\$ 110 milhões para US\$ 649 milhões no caso da agricultura, pecuária e extrativa mineral (aumento de 590%), de

US\$ 1,740 bilhão para US\$ 4,909 bilhões na indústria (aumento de 282%). Nos serviços, o aumento foi de US\$ 5,814 bilhões para US\$ 24,317 bilhões (418%) (NONNENBERG, 2003). Em termos de porcentagem, o setor primário apresentou maior crescimento, no entanto em termos de valor absoluto e estoque de IDE não foi de grande impacto. O setor de serviços foi o que mais cresceu em volume, com incremento de US\$ 18,5 bilhões.

Em 1995, o presidente Fernando Henrique Cardoso editou várias medidas favoráveis ao IDE, dentre elas a eliminação da diferenciação constitucional entre as empresas nacionais e estrangeiras, a eliminação ou redução das restrições aos investimentos externos nos setores de petróleo, extrativo mineral, bancos e seguradoras, navegação de cabotagem e telecomunicações, editando ainda uma nova lei de propriedade industrial e iniciando o processo de privatizações. Somente as privatizações arrecadaram um valor total de US\$ 84,1 bilhões de 1991 a 2001, trazendo US\$ 40,4 bilhões do exterior (SILVA, 2006).

Em 1990 já havia sido criado o Plano Nacional de Desestatização através da lei 8.031/90. (BNDES, 2013). Entre os anos de 1990 e 1992 haviam sido desestatizadas 18 empresas, arrecadando US\$ 4 bilhões, com destaque à USIMINAS. No período de 1993 a 1994, foi permitido até 100% de participação do capital estrangeiro votante nas empresas. De 1995 a 1996 foi criado o Conselho Nacional de Desestatização - CND, para ampliação do Plano Nacional de Desestatização - PND. Foram incluídas no programa as concessões de serviços públicos à iniciativa privada e as privatizações se estenderam também às empresas estaduais. O PND é apontado pelo governo FHC como um dos principais instrumentos de reforma do estado. Nestes dois anos foram privatizadas 19 empresas, arrecadando US\$ 5,1 bilhões, concluindo a desestatização das empresas que atuavam no segmento industrial, iniciando-se uma nova fase de privatizações de serviços públicos que são transferidos ao setor privado, incluindo os setores de eletricidade e concessões nas áreas de transporte e telecomunicações, sob argumentação de melhoria na qualidade do serviço à população e aumento dos investimentos realizados pelos novos controladores. (BNDES, 2013)

Em 1997, após a privatização da Vale do Rio Doce, e da Escelsa, ocorre a primeira privatização no setor financeiro com a venda do banco Meridional do Brasil S.A. A arrecadação federal no ano chegou a US\$ 4,2 bilhões e as estaduais a US\$ 14,9 bilhões. Somente as concessões de serviço de telefonia celular móvel renderam ao governo US\$ 4 bilhões. As desestatizações continuam no ano de 1999, aprofundando-se no âmbito estadual. Em 2000, atinge o valor de US\$ 7,7 bilhões. Este foi o maior volume anual arrecadado pelo programa, incluindo ações da Petrobrás, o Banespa, concessões no setor de hidrelétricas e novas linhas de transmissão (BNDES, 2013). De 1996 a 2000, US\$ 22,7 bilhões do IDE foi devido às privatizações das telecomunicações, e US\$ 13,3 bilhões do setor elétrico, que juntas corresponderam a cerca de 35% do total dos ingressos. Mais da metade dos fluxos de IDE no período foi resultado de políticas de privatização e desregulamentação, enquanto somente 18% foram de investimentos industriais (NONNENBERG, 2003).

Pode-se verificar, além das privatizações estatais, um processo de compra de empresas brasileiras por grupos estrangeiros, conforme Quadro 1, com predominância de grupos dos EUA, seguido de longe por países como Reino Unido, Alemanha, França, Espanha, Itália, Portugal, Suécia, Suíça e Holanda.

Quadro 1 - Amostra de grandes empresas brasileira compradas por grupos estrangeiros (1994 a 2000)

<i>Empresa</i>	<i>Comprador</i>	<i>País</i>
Petroquímica União	Union Carbide	EUA
Celbrás	Rhodia	França
Celb	Cataguases	EUA
Adria	Quaker Oats	EUA
Continental 2001	Bosh/Siemens	Alemanha
Bamerindus	HSBC	Reino Unido
Laticínios Avaré	Nabisco	EUA
Petroquímica Bahia	Dow Chemical	EUA
Lacta	Phillips Morris	EUA
Tintas Coral	ICI	Reino Unido
Saelpa	Cataguases	EUA
Refrig. Paraná	Eletrolux	Suécia
Metal Leve	Mahie/ Cofap	Alemanha
Kenko do Brasil	Kimberly-Clark	EUA
Cia.Eletron. Celma	General Eletric	EUA
Paulista Seguros	Liberty Mutual	EUA
Bompreço	Royal Ahold	Holanda
Dako	General Eletric	EUA
Lab. Carlo Erba	Searle	EUA
Banco G. do Com.	Santander	Espanha
Arno	Seb	França
Cia Real de Distribuição.	Sonae	Portugal
Veja Eng. Amb.	Sita	França
Kibon	Unilever	R.U/Holanda
Cofap	Magneti Marelli	Itália
Gevisa/Locomotiv	General Eletric	EUA
Agrocerec	Monsanto do Br.	EUA
Freios Varga	Grupo Lucas	Reino Unido
Eldorado	Carrefour	França
Phitoervas	Bristol-Myers	EUA
C. de Brito (Peixe)	Bombriil-Cirio	Itália/Luxemb.
Real	ABN Amro	Holanda
Postos Hudson	Texaco	EUA
Garantia	CréditSuisse	Suíça
CST/Acesita	Usinor	França
Excel	Bilbao Vizcaya	Espanha
Lojas Renner	J.C.Penney	EUA
Banco América do Sul	Sudameris	Portugal
Banespa	Santander	Espanha

Fonte: BACEN. Site www.bcb.gov.br apud Aguiar (2002)

Quando se analisa o fluxo de IDE no Brasil por setor, seguindo as tendências do período, há um grande crescimento nos setores primários e secundários, mas é no setor terciário que se encontram os maiores montantes de investimentos, conforme Tabela 02.

Tabela 02 - Fluxo de IDE no Brasil por Setor - 1996 a 2003 (em US\$ bilhões)

Setor/Ano	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Primário	0,11	0,45	0,14	0,42	0,65	1,49	0,64	1,49

Secundário	1,74	2,03	2,76	7,00	5,07	7,00	7,55	4,50
Terciário	5,81	12,81	20,36	20,14	24,15	12,55	10,58	6,90

Fonte: BACEN.

Conforme revela Regueira (2003), a falta de investimentos na década de 80 fez com que o parque industrial brasileiro se encontrasse defasado tecnologicamente, principalmente nos setores que a demanda mais cresceu com a implantação do Plano Real. A indústria passou a operar próximo à capacidade de pleno emprego em alguns setores. No caso do setor automotivo a situação era mais grave, e passou a ser o carro-chefe dessa nova fase de retomada do crescimento econômico. Além de vários anos sem investimento, que tornaram sua linha de produção defasada, o câmbio valorizado colocava o setor em cheque. Somando-se a estes problemas tinha-se também a implantação do MERCOSUL, ameaçando o futuro deste importante segmento da economia brasileira, caso não houvesse investimentos necessários para melhoria dos produtos e da produtividade.

Com o surgimento do MERCOSUL como mercado comum, flexibilizando as barreiras à circulação de produtos, a Argentina passa a ser uma concorrente em termos de destinos de investimentos, principalmente na área automotiva. O Brasil corria o risco de se tornar um simples importador de veículos do país vizinho, caso os investimentos fossem para lá. Frente a este risco o Brasil tomou medidas para atrair novos investimentos no setor, ente elas procurava-se evitar consideráveis superávits de um país em relação ao outro, obrigando assim as montadoras a distribuírem sua produção nos dois países. As empresas que visavam o MERCOSUL deveriam escolher entre Brasil e Argentina, dado que se consideravam o Uruguai e o Paraguai como inviáveis, devido aos seus reduzidos mercados internos. No caso da escolha pender para o lado brasileiro, deveriam escolher o estado da federação em que realizariam os investimentos. A partir desta escolha tem-se o início da guerra fiscal entre os estados brasileiros, principalmente na concessão de prorrogações do ICMS, que foi se tornando mais agressiva a cada nova possibilidade de investimento. A maior reclamação da Argentina era que as suas províncias não tinham autonomia para conceder isenções tributárias, ao contrário dos estados brasileiros, sentindo-se desta forma prejudicada em relação ao Brasil (REGUEIRA, 2003).

Os incentivos não se limitavam à esfera estadual. Os municípios poderiam da mesma forma que os Estados, concederem isenções do Imposto Predial e Territorial Urbano - IPTU ou Imposto Sobre Serviços - ISS. Na prática, o que ocorria eram os leilões para atração destes investimentos, visando à geração de empregos e benefícios diretos e indiretos que viriam futuramente aos estados. As empresas, mesmo já tendo escolhido em que país investir fomentavam a guerra fiscal, na tentativa de benefícios adicionais, o que gerou críticas ao sistema, pois tais incentivos eram desnecessários, pois de qualquer maneira seriam realizados no país. O Brasil se destacava como mercado consumidor bem maior que o argentino, possibilitando uma maior economia de escala para a viabilização e construção das plantas (REGUEIRA, 2003).

Alguns defendiam a necessidade dos incentivos, porém sem uma renúncia tão generosa. Outros defendiam o programa de incentivos, afirmando que sem ele não seria possível a realização dos investimentos. Para estes a falta destes incentivos poderia fazer a indústria automotiva desaparecer. As ações do Brasil neste sentido eram vistas como uma reação das concessões do governo da Argentina, que também via perigo de desaparecimento de sua indústria. O fato é que a Argentina nunca foi exportadora de veículos em massa, sobretudo para o Brasil, mas a partir do momento do surgimento do MERCOSUL, novas oportunidades apareceram e começaram a incomodar a indústria

brasileira (REGUEIRA, 2003). Esta nova ameaça deveria ser respondida à altura, com uma forte política de atração de investimentos.

Com a implantação do Plano Real em 1994, se assentariam as premissas que aprofundariam a internacionalização da economia brasileira. Diferentemente do que havia ocorrido nos anos 50, a estratégia econômica abandonava qualquer tentativa de diferenciar a empresa nacional da internacional, no sentido de fortalecer, expandir ou beneficiar as empresas de capital nacional. Esta internacionalização privilegiava alguns setores produtivos, dentre eles a indústria automotiva. Para isso foi criado um novo regime automotivo, visando atrair novos investimentos em um setor que era considerado como estratégico no processo de modernização, de reestruturação tecnológica e de inserção internacional.

Os principais objetivos fixados no novo regime foram: 1) atrair novas companhias e marcas com estímulo de implantação de novas plantas; 2) manter as grandes montadoras e as empresas de autopeças já instaladas; 3) facilitar os processos de fusão, associação ou aquisição das empresas brasileiras no setor; 4) consolidar a posição brasileira no Mercosul como peça chave. Como resultado desta política, 16 novas montadoras, 150 empresas de autopeças e 29 firmas de outros setores produtivos aderiram ao novo regime produtivo automotivo. O novo regime permitiu uma maior interferência nas políticas fiscais e tributárias do governo estadual e municipal, o que ficou conhecido como guerra fiscal. (ARBIX, 2000)

A diferença entre o investimento anunciado pelas montadoras e o investimento real torna difícil o cálculo exato do volume de IDE efetivamente aplicado. Entretanto, o Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo indicou um total de US\$ 10,6 bilhões efetivamente alocados entre dezembro de 1995 e setembro de 1998, projetando a cifra de mais US\$ 14 bilhões a ser investido até o final de 1999 (...) Tamanha expansão da indústria automotiva só encontrou paralelo na história econômica do Brasil no período de 1956 a 1968 (ARBIX, 2000, p.1)

Neste período, ocorreu a primeira grande migração das montadoras da região do ABC paulista para outros estados. A região concentrava a Volkswagen, General Motors, Ford, Mercedes-Benz, Toyota e Scania, constituindo-se no maior complexo da indústria automobilística da América Latina, com enorme contingente de força de trabalho e ampla rede de fornecedores de autopeças (ARBIX, 2000). Nesta nova onda de investimentos, o principal dos IDE não foram voltados para reestruturação, mas na expansão da indústria fora do tradicional complexo automobilístico paulista.

Após um ano de crescimento zero do PIB, em janeiro de 1999, houve uma forte pressão para desvalorização do real com a fuga de capital, seguindo os mesmos sintomas e conseqüências da crise mexicana (1994), asiática (1997) e russa (1998). A crise esteve relacionada a problemas estruturais de combate à inflação, implantados no Plano Real. A política adotada até então de bandas cambiais com moeda nacional valorizada e abertura indiscriminada da economia às importações, não suportou a crise. Adotou-se como estratégia substituta, o regime de metas de inflação que permitiria maior flexibilidade para redução dos juros.

O câmbio sobrevalorizado e as elevadas taxas de juros empregadas até janeiro de 1999 representaram o principal fator de restrição dos investimentos. A vulnerabilidade externa decorrente do crescente déficit em conta corrente no balanço de pagamento e déficits nas contas públicas estava financiando o consumo e não o investimento. O esforço para elevar a carga tributária bruta de 26% do PIB em 1993 para 30,3% em 2000 vinha sendo consumido pela conta de juros reais, na casa dos 4,6%

do PIB ao ano (REGO, 2006).

O mercado se mostrou aquecido no ano de 2000, com um crescimento de 4,3% do PIB. Neste ano, o fluxo de IDE sobe, alcançando a cifra de US\$ 32,8 bilhões. Devido à estiagem por que passava o país, conjugado com uma década de baixos investimentos na infraestrutura energética, a capacidade de geração de energia elétrica se esgotou, levando-se à necessidade de racionamento. O governo impôs o corteno consumo de energia em 20%, em relação ao ano anterior, reduzido os investimentos, a produção e o aquecimento da economia em 2001. Neste ano, o fluxo de IDE se reduz para US\$ 22,5 bilhões, influenciado também pela crise energética Argentina e os atentados terroristas de 11 de setembro de 2001, que abalaram fortemente os mercados mundiais. Neste cenário, o risco país voltou a aumentar, levando a uma menor disponibilidade de capitais externos. No ano de 2002, o fluxo de IDE sofreu mais uma queda, indo a US\$ 16,6 bilhões, e US\$ 10,14 em 2003 (UNCTAD, 2014).

As tensões geopolítica do período seguinte ao 11 de setembro reforçaram a sensação de que poderíamos estar entrando em uma nova onda de instabilidade mundial, mas, apesar da contração da renda e do comércio entre os anos de 2001 e 2003, o mundo não experimentou nenhuma crise sistêmica. Em 2003, a economia internacional já demonstrava estar em uma trajetória de sólida recuperação. Vários fatores contribuíram para a melhoria do IDE no cenário mundial como: elevado crescimento da economia mundial e de forma generalizada, forte expansão do comércio internacional, abundante liquidez financeira com perspectiva de elevados *déficits* dos EUA, ambiente global de baixa taxa de juros reais e elevação dos preços nos diversos ativos financeiros como imóveis, ações e *commodities*. (CUNHA, BIANCARELI e PRATES, 2007)

No ano de 2000, considerando os estoques de IDE, os EUA se mantêm no posto de principal investidor, com US\$ 24,5 bilhões, a Espanha com US\$ 12,25 bilhões, os países Baixos com US\$ 11,05 bilhões e a Alemanha com US\$ 5,11 bilhões. No ranking dos setores de investimentos realizados no país, tem-se em primeiro lugar as Telecomunicações (US\$ 4,59 bilhões), seguido da fabricação de veículos (US\$ 2,52 bilhões), prestação de serviços às empresas (US\$ 2,43 bilhões). A Espanha se destaca com pesados investimentos, principalmente nas áreas de Telecomunicações (US\$ 5,9 bilhões) e Intermediação Financeira (US\$ 2 bilhões). (BACEN, 2000 e UNCTAD, 2014)

3. EVOLUÇÃO DO IDE NA ECONOMIA PARANAENSE

3.1 Retrospectiva histórica do IDE no Paraná

Seguindo a metodologia de divisão histórica em períodos, pode-se observar três momentos distintos no tocante ao fluxo dos investimentos externos diretos no Paraná, sendo cada um destes períodos objeto de análise específica, dadas suas particularidades.

O primeiro período, compreendido de 1906 a 1970, é caracterizado por investimentos ingleses e norte americanos, pela colonização do estado e pela manutenção de sua base econômica na agricultura e na pecuária. Dois grandes investimentos se destacam. O primeiro deles realizado por Percival Farquhar, que captava recursos tanto nos EUA quanto na Europa para realização de seus projetos de investimento. Sua principal empresa no Paraná foi a "Brazil Railway Company" que teve por objetivo a construção e exploração da linha de trem que, partindo de Itararé em São Paulo, atravessava todo o estado do Paraná, indo até Marcelino Ramos no Rio Grande do Sul. Como termo de acordo pela construção, o Paraná cedeu 1.700.268 hectares de terras para a companhia, onde atuaram suas subsidiárias, a "Southern Brazil

Lumber & Colonization Company” e a “Brazil Development & Colonization Company”, voltadas para o setor madeireiro e imobiliário colonizador.

O segundo grande investimento se dá pela "Brazil Plantations Syndicate Ltd", fruto de investimentos ingleses, inicialmente com pretensões do plantio de algodão, mas se transformando em uma empresa de colonização, chegando a adquirir entre 1925 e 1928 mais de 515 mil alqueires, correspondendo a 1/16 da área total do estado, se transformando posteriormente na "Companhia de Terras Norte do Paraná". Este grupo também investiu em ferrovias, objetivando a valorização das terras. Destes investimentos "surgiram nada menos que 110 núcleos urbanos, na grande maioria transformados em cidades" (PADIS, 2006, p. 145), dentre elas Londrina (1930), Paranavaí (1942), Maringá (1947), Cianorte (1953) e Umuarama em 1955 (PADIS, 2006). Como no caso anterior, agora sob pressão da segunda guerra mundial, os ingleses se viram obrigados a retirar seus investimentos, colocando à venda a "Companhia de Terras Norte do Paraná", que foi adquirida por um grupo de financistas brasileiros.

O segundo Período de IDE no Paraná, vai de 1971 a 1993 e contribui fortemente para o processo de industrialização e reestruturação produtiva do estado. Esta industrialização se dá de forma concentrada na capital e é caracterizada pela implantação da Cidade Industrial de Curitiba, com destaque para o segmento metal-mecânico, focado na produção de máquinas. O fluxo do IDE ocorre sob forte influência das políticas públicas municipais e estaduais, através de uma ação planejada em nível municipal, articulada com o governo do Estado, no contexto de um planejamento federal favorável ao à atração do IDE. Num contexto de mudança político-ideológica na gestão estadual² e de crise econômica nacional, estes investimentos minguaram no final do período.

O terceiro período, de IDE se inicia em 1994 e é marcado por uma expansão dos investimentos em direção à região metropolitana de Curitiba e interior do Estado, com diversificação dos investimentos e investidores. Este período pode ser dividido em três subperíodos históricos/econômicos, sendo destacado somente o primeiro subperíodo neste estudo: 1) de 1994 a 2003, caracterizado pela estabilidade macroeconômica nacional com reduzido crescimento do PIB; 2) de 2004 a 2007, quando ocorre um aumento da taxa de crescimento do PIB; e 3) de 2008 a 2013, marcado pela crise econômica nos países ricos.

3.2 O período recente do IDE na economia do Paraná

De 1983 a 1994 o Paraná foi governado por um grupo político vinculado ao PMDB. Os governadores se preocuparam com as questões sociais do estado, em mediar conflitos como invasões do movimento sem terra, dos sem tetos, das invasões dos terrenos públicos e privados, com a defesa do patrimônio histórico e arquitetônico, com a saúde pública, preservação do meio ambiente, atendimento de pequenos produtores rurais, com projetos de casas populares, financiamento de safras, etc.

Em 1995, assume um novo grupo político aliado às políticas liberalizantes do governo federal. O território do estado já se encontrava totalmente ocupado, não havendo espaço para novas fronteiras como ocorrera nas décadas anteriores, levando o governo a adotar a estratégia de incentivo ao aumento do valor agregado dos produtos da terra, com investimentos no agro negócio, melhoramento da sua interação com outros serviços e atividades industriais, e promoção de exportações. Para isso era preciso melhor utilizar os recursos naturais disponíveis no estado e industrializar os que tivessem potencial para exportação. Era necessária a retomada de uma visão estratégica

² Mudança de perspectiva do desenvolvimento regional promovida pelo PMDB para o domínio político da coligação encabeçada por Jaime Lerner, mais alinhado à política neoliberalizante do governo federal.

de desenvolvimento, pois para o novo governo o planejamento estratégico havia desaparecido na gestão do PMDB. O Paraná necessitava de um programa de desenvolvimento de longo prazo e uma visão contextualizada com o cenário nacional e internacional. Foi identificada a necessidade de desconcentração dos investimentos industriais de Curitiba, o que levou à criação de uma série de incentivos fiscais para que as indústrias se localizassem fora da capital. O Paraná era visto pelo governo estadual como uma alternativa de desenvolvimento para o país, dado que São Paulo estava estrangulado, os sindicatos eram altamente experientes e organizados, levando os novos investimentos a migrar para outros estados. O programa de governo notava também o estímulo externo por parte do governo federal na atração do IDE. Em sua campanha eleitoral, o candidato da coligação encabeçada por Jaime Lerner propunha trazer os investimentos que iriam ser realizados no Brasil para o Paraná. Para isso percebia que poderia se utilizar da já conhecida guerra fiscal. Em sua visão estratégica, boa parte do dinheiro investido no mercado financeiro seria revertido para a produção, caso o estado tivesse um bom projeto. (LIMA, 2007)

Neste sentido, a equipe na pré-campanha já havia iniciado pesquisas sobre o interesse das empresas em ocupar o eixo estratégico de ligação do MERCOSUL. Os contatos eram feitos através do BID, CEPAL, diretamente com investidores estrangeiros e com o sistema financeiro internacional. A coligação de Jaime Lerner (PDT), chamada “Movimento Paraná Novos Caminhos”, era composta pelo PDT, PTB, PFL, PV e PSDB, este último, partido do governo federal. A eleição de Lerner põe fim à política de desenvolvimento regional pautado na agricultura, na pequena propriedade, em programas para o pequeno agricultor e alia-se ao programa do governo federal no ideário de abertura de mercado, privatização e atração de multinacionais (LIMA, 2007).

O foco de convencimento da população para o programa de governo se deu pela promessa de redução do desemprego. Como cumprimento de campanha é lançado o programa “Paraná Mais Emprego”, utilizado como “guarda-chuva” para as estratégias de atração das multinacionais e desenvolvimento das diferentes áreas da indústria, agricultura e transporte. O programa visava a integração dos principais polos de desenvolvimento regional e das cadeias produtivas, com a transformação dos produtos regionais na própria região, através de pólos agroindustriais. Esta estratégia já havia sido utilizada com sucesso na época da erva-mate, no início do desenvolvimento da economia paranaense.

O programa era constituído de quatro linhas de atuação. A primeira linha se dava pelo apoio ao Investimento Produtivo, prevendo prorrogação de parte ou de todo o ICMS das empresas que executassem investimentos fixos no estado. A segunda linha focou no incremento à produção e estabelecimento de parcerias empresariais, fornecendo financiamento de até 20% do valor do projeto, postergando o pagamento do ICMS também em 48 meses, sem incidência de juros, somente com a correção monetária, como no caso anterior. A terceira linha focava na modernização do parque industrial, permitindo a apropriação dos créditos de ICMS pagos na aquisição ou transferência de capital, permitindo reduzir em aproximadamente 10% o custo do investimento, principalmente na aquisição dos equipamentos. E, por último, a quarta linha consistia num programa que previa a construção de barracões industriais nos municípios com o objetivo de abrigar empresas de pequeno e médio porte, voltados para a demanda regional que encontrasse dificuldade de instalação, dados os altos custos na aquisição da infraestrutura (PME, 1995).

Para Lourenço (2003), a grande novidade do programa era facultar a possibilidade de qualquer empresa de efetuar a dedução da totalidade dos gastos com

Pesquisa e Desenvolvimento do pagamento do ICMS, desde que realizados junto a instituições atuantes no Estado.

Foram estabelecidos alguns órgãos ou mecanismos com a finalidade de servirem de instrumentos de apoio aos investimentos, dentre eles as câmaras setoriais. Estas câmaras teriam a incumbência de realizarem estudos para identificarem problemas e proporem soluções nos vários segmentos da economia paranaense, contando para isso, além do governo, com as entidades representativas da indústria, do comércio e dos serviços, bem como os seus respectivos trabalhadores. Outros órgãos de apoio contavam com a participação de empresas e secretarias públicas que dariam assistência técnica e infraestrutura ao programa, como a Secretaria de Obras Públicas do Estado do Paraná, Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho, Secretaria da Agricultura e Abastecimento e da Indústria e Secretaria do Comércio e Desenvolvimento Econômico e Departamento de Estradas e Rodagens do Paraná. Contou-se também de forma complementar às secretarias e empresas públicas, com a Paraná Desenvolvimento S.A, uma empresa privada, responsável pela articulação e mobilização da iniciativa privada na participação de projetos prioritários do governo.

Dentro do programa havia previsão de concessões de serviços públicos e privatizações das empresas estatais na tentativa de modernização do estado. Os recursos arrecadados nestas modalidades seriam destinados a outros programas do governo e aplicados na infraestrutura do estado como portos, telecomunicações e energia elétrica. Os financiamentos viriam dos bancos Banestado, BRDE, BNDES, Caixa Econômica Federal, e Banco do Brasil, contando ainda com a FINEP e o SEBRAE.

No caso da montadora Renault, o mais importante investimento externo do período, iniciado em 1996 e inaugurado em 1998, o estado entrou com participação de 15% de participação nos investimentos, através do Fundo de Desenvolvimento Econômico (FDE). "O FDE representava um verdadeiro orçamento paralelo para investimentos públicos e financiamento de projetos privados, livre das influências políticas na alocação dos haveres públicos" (LOURENÇO, 2003, p. 96).

Esta estratégia de atração de empresas através de postergação dos impostos ficou conhecida como guerra fiscal. A guerra foi possível devido à autonomia financeira e fiscal delegada pela constituição de 88 aos governos estaduais e municipais. A constituição promoveu a descentralização de encargos e receitas, permitindo aos estados fixarem suas alíquotas de ICMS. Até então estas alíquotas eram definidas pelo Senado Federal, justamente na intenção de evitar a utilização de mecanismos de um estado contra o outro na atração de empresas, conforme previsto inicialmente na constituição de 1967. A desregulamentação foi implementada durante os Governos Sarney, Collor, Itamar Franco e Fernando Henrique, reduzindo a capacidade do governo federal em coordenar e disciplinar os interesses dos estados, como ocorrera no regime militar. O governo estadual estava substituindo o federal na implementação de políticas regionais (LOURENÇO, 2003).

A descentralização das responsabilidades de negociação fez com que os estados se lançassem em negociações em separado e diretamente com o setor privado na atração de investimentos. O setor privado, por sua vez, se tornava mais exigente com relação aos benefícios concedidos pelos estados, não lhes dando muita margem de negociação. As desvantagens de distanciamento do mercado consumidor deveriam ser compensadas, com melhoria da infraestrutura, bem como pela qualificação da mão de obra a ser utilizada no empreendimento.

O governo federal atuou de forma conivente com a guerra fiscal, aprovando o regime automotivo especial, vigente de dezembro de 1995 a setembro de 1998, com a

renúncia fiscal através da medida provisória 1532, editada em 1997, ou diretamente nas negociações dos estados (LOURENÇO, 2003).

Seguindo a atuação do governo do Paraná, muitos municípios também passaram a oferecer internamente uma gama de benefícios na intenção de receberem os investimentos destinados aos estados, criando além da disputa estadual pelos investimentos uma disputa interna ao estado, por parte dos municípios, orquestrada pelo governador.

A questão do incentivo fiscal funcionava como um empréstimo de capital de giro, lastreado nos recursos do próprio empreendimento. Não havia qualquer renúncia fiscal, mas sim uma postergação do recebimento, incluindo a correção monetária, mas desprovida de juros. A renúncia fiscal dos impostos até setembro de 2002 equivaleria a mais de R\$ 1 bilhão, o que foi apelidada na época pelo governador de "Poupança Paraná". Uma herança que o governo estaria deixando à administração seguinte. Todas as grandes indústrias que decidiram se instalar no Paraná a partir de 1995 receberam a prorrogação do prazo de recolhimento do ICMS durante quatro anos, a contar do início da produção. Uma parte das empresas deveriam pagar somente 25% dos tributos devidos referente ao Fundo de Participação dos Municípios, passando a recolher os demais impostos somente após 2016 (LOURENÇO, 2003).

A forma de financiamento via postergação do ICMS encontrou problemas em junho de 2000 com a lei de responsabilidade fiscal. Um ano após o "Paraná Mais Empregos" foi substituído pelo Programa de Desenvolvimento Econômico, Tecnológico e Social do Paraná - PRODEPAR, fazendo alusão à renovação dos contratos (LOURENÇO, 2003).

Para Fayet (2000), um dos elaboradores da proposta de governo, a disputa por investimentos não era vista como uma guerra, mas como uma defesa legítima em relação à polarização dos investimentos no estado de São Paulo. Para ele os outros estados estavam reivindicando mais espaço na economia nacional e para isso estavam criando condições e instituições para fomentar o crescimento industrial também no seu estado. O Paraná não poderia ter se comportado de forma diferente na década de 90, pois os incentivos fiscais eram imprescindíveis para tornar o estado viável na competição com São Paulo e com os demais estados, pois não havia nenhuma política industrial que objetivasse resolver os desequilíbrios regionais e o desenvolvimento harmonioso entre os estados da federação. O processo de industrialização observado no Paraná, dado a conjuntura nacional e internacional, não havia sido suficiente até então para melhorar a condição periférica do estado em relação a São Paulo.

Segundo Taniguchi (2006), outro membro da equipe de elaboração da proposta de governo, o programa de incentivos não priorizou os investimentos externos, dado que foram disponibilizados os mesmos incentivos para o capital nacional ou mesmo locais. Para ele o problema consistiu na falta de preparo das empresas paranaenses em enfrentar a competição. O que se vê na prática é a falência e a venda de várias empresas paranaenses para grupos internacionais, isto é, a consolidação de uma desnacionalização de empresas instaladas no Paraná. No Quadro 2, podem ser observadas algumas das empresas vendidas nesse processo.

Quadro 2 – Empresas paranaenses vendidas para o capital externo de 1996 a 2000

Ano	Empresa Paranaense	Compradora	Procedência	Área
1996	Plastipar	Hettich	Alemanha	Indústria
1996	Refrigeração Paraná	Eletrolux	Suécia	Indústria
1996	Inpacel – 1996	InternationalPaper (revendida em 2006 para StoraEnso - Suécia)	Estados Unidos	Indústria
1997	Supermercados Real	Sonae (revendido em 2005 para	Portugal	Comércio

		Wal-Mart - EUA)		
1997	Parnaplast	Zemi	EUA	Indústria
1997	Bamerindus	HSBC	Inglaterra	Serviços
1998	Supermercados Mercadorama	Sonae (revendido em 2005 para o Wal-Mart - EUA)	Portugal	Comércio
1998	Batavo	Parmalat	Itália	Indústria
1999	Supermercados Coletão	Sonae (revendido em 2005 para o Wal-Mart)	Portugal	Comércio
1999	Supermercados Muffato	Sonae (revendido em 2005 para Wal-Mart)	Portugal	Comércio
2000	Drogamed/Minerva	Fasa - Farmácias Ahumada S.A.	Chile	Comércio
2000	Papel de Imprensa S.A. – PISA	NorskeSkog	Noruega	Indústria

Fonte: IPARDES, Lourenço (2007), site das empresas, Jornais Gazeta do Povo, Folha de São Paulo e Gazeta Mercantil.

Na visão ideológica global da política adotada pelo governo estadual, não haveria mais lugar para empresas regionais de gestão familiar. O Brasil e o Paraná passaram a adotar um processo de desenvolvimento desnacionalizado, com modernização e diversificação do seu perfil produtivo. Lourenço (2007) argumenta que faltou maior mobilização das lideranças empresariais e políticas do Estado nas reivindicações junto ao governo federal para a criação de mecanismos capazes de reduzir as dificuldades de adaptação das empresas paranaenses ao cenário de abertura comercial, liberalização e estabilização econômica. Faltaram linhas de crédito para capital de giro, investimento e modernização via BNDES, fato que estados como Rio Grande do Sul e São Paulo conseguiram, por exemplo, para o setor de calçados. Faltou ação no sentido de um tratamento equânime entre as empresas já estabelecidas e as novas empresas.

Com a guerra fiscal houve uma pressão negativa no curto prazo no aspecto financeiro dos estados, e uma expectativa de melhoria no longo prazo, subordinada ao êxito dos empreendimentos. A elevação da renda e do emprego, no entanto, trouxeram efeitos mais a curto prazo, alavancando as áreas de comércio e serviços (LOURENÇO, 2003).

As privatizações e concessões eram vistas como de grande importância para a modernização do estado e para o levantamento de recursos, que seriam aplicados em outros programas. Argumentava-se que estava cada vez mais difícil para as empresas estatais competirem com as empresas privadas. Sob este argumento, foram privatizados o Banestado, o Banco do Estado do Paraná e a Telepar. Tentou-se privatizar a COPEL, mas dada a grande mobilização da população contrária à sua venda, o governo recuou. Não havia motivo para se vender uma empresa que tivera lucro de 403,3 milhões em 1998 e 430,6 milhões em 2000, que havia se consolidado como referência de conhecimento e tecnologia na área de energia no país. A própria equipe do governo que havia dado sustentação às políticas governamentais do governo Lerner, estava dividida em relação ao tema. O que se queria por parte do governo era somente a realização de receitas imediatas, mas vende-la num momento de crise poderia ser um ótimo negócio para os arrematadores, mas não para o governo. O interesse da venda parecia claro por parte dos compradores e especuladores, mas não para o povo do Paraná (LIMA, 2007).

Em relação às concessões, duas estradas de ferro foram repassadas à iniciativa privada, a Ferroeste e a Estrada de Ferro Paraná Oeste S.A.. Em relação às estradas, a política foi no sentido de estadualização das rodovias federais e em seguida de promover sua privatização, sob o compromisso da iniciativa privada realizar benfeitorias, conservar e duplicar as estradas.

Inicialmente, não havia intenção do governo estadual em privatizar o Banestado, pois o banco serviria de instrumento de política de desenvolvimento do estado na qualidade de financiador do programa de desenvolvimento.

As políticas de incentivo aos investimentos e privatizações contribuíram para a elevação de IDE no estado do Paraná, assim como ocorria no restante do Brasil. A participação do estado no estoque de investimentos externos, em 1995, foi de 2,22%, com valor de US\$ 923,58 milhões. Os principais investidores com base nos estoques de IDE em 1995 foram: EUA com US\$ 130,47 milhões, Argentina com US\$ 116,95 milhões, França com US\$ 111,69 milhões, Suíça com US\$ 107,54 milhões, Suécia com US\$ 73,97 milhões, Países Baixos com US\$ 67,71 milhões e Japão com US\$ 67,67 milhões. Apesar de deterem os maiores volumes de investimentos no estado, estes países não têm como foco principal o Paraná, com exceção da Argentina e moderadamente a Suécia. Os EUA, principal investidor em volume no Brasil destinou apenas 1,2% do montante dos recursos ao estado. Dos mais de US\$ 10,8 bilhões investidos no Brasil, apenas US\$ 130 milhões estavam no Paraná (BC, 1995).

Desde 1995 o estado do Paraná se utilizou de um conjunto de atrativos formados pela localização privilegiada em relação ao Mercosul, infraestrutura adequada, e mecanismos institucionais para viabilização de implantação de novas indústrias e expansão das existentes. Foi delineado um ciclo de investimentos estreitamente articulado, com destaque para o polo automobilístico e para a modernização do agro negócio.

Influenciada pela atuação das políticas públicas estatais, a participação do estado no estoque de investimentos externos que foi de 2,22%, em 1995, sobe para 2,73%, enquanto que o produto do estado passou de 5,7%, em 1995, para 5,86% do produzido no Brasil. Não se observa um aumento significativo na participação do PIB brasileiro, visto que todo o país está passando pelo mesmo processo. Pode-se observar, contudo, um aumento substancial nos valores dos investimentos, passando o estoque total a US\$ 2,81 bilhões, um aumento de 204% no período de cinco anos. Em 2000, os principais países investidores no Paraná, com base nos estoques eram: Países Baixos com US\$ 587,11 milhões, Suécia com US\$ 457,17 milhões, Luxemburgo com US\$ 446,71 milhões, EUA com 306,48 milhões, Suíça com US\$ 246 milhões, França com US\$ 155,18 milhões, Espanha com 143,4 milhões e Japão com 121,18 milhões (BC, 2000).

Nos anos de 2002 e 2003, observa-se que o Paraná se manteve como destino dos investimentos internacionais, com vários anúncios de investimentos e reinvestimentos externos novos e ampliações. Estes investimentos se deram principalmente na Região Metropolitana de Curitiba, sendo os principais: New Holland (Tratores e colheitadeiras - EUA), Volvo (Automobilística - Suécia), Caterpillar (Motores para tratores - EUA), BHS Corruga Ted (Equipamentos para indústria de papelão - Alemanha), Perkins (Motores - EUA), Siemens (Centrais Telefônicas - Alemanha) em Curitiba, TSW-Roveco (Autopeças - África do Sul), American Axle & Manufacturing (AAM) (Autopeças - EUA), em Araucária, Tecumseh (Câmbio diferencial e motores de pequeno porte - EUA) em Campo Largo, Dixie Toga (embalagens - EUA) em Paranaguá, Witzmann (Autopeças - Alemanha) em Pinhais, LunengPolycity (Isqueiros - China) em Quatro Barras, e o principal município receptor de investimentos neste período, São José dos Pinhais, com as empresas Akzo Nobel (Química - Holanda), Renault (Automobilística - França), Nissan (automobilística - Japão), Audi (Autopeças - Alemanha), Volkswagen (automobilística - Alemanha) (IPARDES, 2002-2003).

No interior do estado tem-se: VF do Brasil (Jens - EUA) em Siqueira Campos, Parmalat (Laticínios - Itália) em Nova Santa Rosa, Hexal do Brasil (Medicamentos - Suíça/Alemanha) em Cambé, Agribands (Insumos e medicamentos para animais - EUA) e Cargil (Ração Animal - EUA) em Cascavel, e Norske (Papel de Imprensa - Noruega) em Jaquariaíva, além da Global Telecom na área de serviços (Telefonia - Infraestrutura - Holanda e EUA), que realiza investimentos em todo o estado (IPARDES, 2002-2003).

Parte considerável das empresas que se instalaram visavam não só o mercado regional ou nacional, mas também a exportação. Em 1998, apenas US\$ 9 milhões foram exportados em automóveis. No ano de 2001, esse valor chega a US\$ 772 milhões, tendo como principal destino os EUA com 51% das vendas. O segmento tornou-se o segundo grupo mais importante da pauta de exportação, perdendo apenas para o complexo da soja. (PARNOFF, 2004).

4. CONCLUSÃO

Desde o início do século XX podem ser detectados três períodos distintos do IDE na economia paranaense. No primeiro período, o Estado do Paraná iniciou o recebimento de investimentos externos de origem primeiramente inglesa e norte americana, direcionados a ferrovias, exploração da madeira, setor imobiliário, serviços públicos, como geração e distribuição de eletricidade e telefonia em Curitiba e setor bancário, principalmente voltado ao financiamento das exportações.

O segundo período de Investimentos externos, iniciado entre 1971 e 1993, foi marcado pela criação da Cidade Industrial de Curitiba-CIC, voltado para os segmentos de metalurgia, mecânica, material elétrico e de comunicações e material de transporte.

No terceiro ciclo de IDE, iniciado em 1994, além das privatizações e compra de empresas privadas nacionais e estaduais por empresas e investidores externos, é observado um processo de fortalecimento das empresas instaladas na Capital e a desconcentração dos Investimentos da Cidade Industrial de Curitiba para a região metropolitana de Curitiba, com destaque para o município de São José dos Pinhais, que recebe as montadoras da Renault, Nissan, Audi e Volkswagen. Juntamente com as montadoras se instalam várias empresas fornecedoras de autopeças, criando um polo dinâmico ao redor da indústria automobilística, alterando de forma marcante o perfil industrial do estado.

Os Investimentos Externos Diretos, a partir de 1994, se tornaram possíveis devido a vários fatores que atuaram conjuntamente, dentre os quais podem ser citados o cenário internacional favorável, com crescimento do fluxo de IDE em nível mundial, mesmo em direção aos países em desenvolvimento que apresentaram sucessivas crises. Um cenário nacional receptivo, com estabilização econômica e política de incentivo ao ingresso do capital externo, abertura comercial com racionalização e modernização da estrutura produtiva, com necessidade de redução de custos e aumento da competitividade. Lembra-se, também, a política nacional de incentivo à modernização do setor automotivo, conjugado à saturação da indústria automotiva no estado de São Paulo, e a presença de fortes sindicatos que atuavam como inibidores dos investimentos no segmento automotivo. Em relação ao estado do Paraná, observa-se a execução de um programa ativo de políticas públicas de atração dos investimentos realizados pelo governo estadual e sua localização privilegiada em relação ao MERCOSUL.

Quanto às tendências, observa-se a expansão dos investimentos em direção ao interior do estado, principalmente voltados às atividades mais tradicionais relacionadas à matéria prima disponível na região. Enquanto os investimentos externos no Brasil

tendem para o setor de serviços, o Paraná ainda se mantém como forte receptor no setor industrial.

No período de 1994 a 2003 as atividades de agropecuária e extrativa, cujas expansões haviam sido comprometidas pela taxa de câmbio desvalorizada, volume de crédito insuficiente e altas taxas de juros, reduzem ainda mais sua importância relativa na estrutura produtiva do Paraná, devido ao crescimento do setor industrial impulsionado pelo Investimento Direto Externo, consolidando o estado também como produtor industrial.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, G. de M. C. Globalização e Inserção Econômica do Brasil: Fluxos de Investimento Externo Direto na Década de 90. Lisboa: **Universidade Técnica de Lisboa**, 2002.
- ARBIX, G. Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimentos no setor automotivo brasileiro. **Revista de Ciências Sociais**. IUPERJ, Rio de Janeiro, julho de 2010.
- BACEN - Banco Central do Brasil. **Censos de Capital Externo 1995 e 2000**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br>, abril/2014.
- BARROS, J.R.M.; GOLDENSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, vol 17(2), nº 66, São Paulo, abril-junho, 2007.
- BIELSCHOWSKI, R. **Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil**. Santiago, Chile, 1992.
- BNDES.http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente/Privatizacao/historico.html, 21/03/2013.
- CARIO, S. A. F.; ALEXANDRE, A.; VOIDILA, T. M. Investimento Direto Externo na Economia Brasileira nos anos 90: significado, alcance e consequências ao desenvolvimento. **Textos de Economia**, UFSC, v.7, n.1, p. 103-136.
- CASTRO, A. C. **As empresas estrangeiras no Brasil (1860-1913)**. São Paulo: Zahar Editores, 1979.
- CUNHA, A. M.; BIANCARELI, A. M.; PRATES, D. M.. A diplomacia do Yuan Fraco. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v. 11, n. 3, p.525-562, set./dez. 2007.
- CUNHA, S. K. O papel das políticas e das instituições no desenvolvimento industrial do Paraná. **Revista de Economia**, Curitiba: UFPR, nº 19, p. 101-135, 1995.
- CURADO, M. L.; CRUZ, M.J.V. Investimento Direto Externo e Industrialização no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v. 12, n. 3, 2008.
- CURADO, M. L.; CRUZ, M.J.V. Investimento Direto Externo no Brasil: uma análise para o período de alta inflação. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n 2, 2012.
- CURADO, M. L. **Investimento Estrangeiro Direto e Industrialização no Brasil**. Dissertação, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da UFPR. Curitiba, Paraná, 1997.

- FAYET, L. A. Entrevista concedida a Candida Deixmann Santos Lima em dezembro de 2005, In LIMA, Candida de F. Deixmann Santos. **O Governo Jaime Lerner e o Programa Paraná mais Empregos (1995-2002)** Dissertação de Mestrado Inédita, UFPR, 2007.
- FRANCO, G. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 18, n. 3, jul-set, 1998.
- FRITSCH, W.; FRANCO, F. O Investimento Direto Estrangeiro em uma nova estratégia industrial. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 9, n. 2, 1989.
- GIAMBIAGI, F. Estabilização, Reformas e Desequilíbrios Macroeconômicos: os anos FHC (1995-2002). In GIAMBIAGI, F.; VILELLA, A; CASTRO, L Barros de; HERMANN, J (org) **Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)**. São Paulo: Editora Campus, 2005.
- GONÇALVES, R. **Estratégias dos oligopólios mundiais nos anos 90 e oportunidades para o Brasil**. Nota técnica temática do Bloco: Condicionantes Internacionais da Competitividade. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas: Unicamp/MCT, 1993.
- IPARDES. Paraná – **Destaques Econômicos**. Boletins de 2002 a 2003. Disponível em www.ipardes.gov.br/weisis/ipardes/index.html, janeiro de 2014.
- LIMA, C. de F. D. S. **O Governo Jaime Lerner e o Programa Paraná mais Empregos (1995-2002)**. Curitiba: Dissertação de Mestrado em Sociologia, UFPR, 2007.
- LOURENÇO, G. M. **A economia Paranaense em tempos de Globalização**. Curitiba: Ed. do Autor, 2003.
- LOURENÇO, G. M. **Economia paranaense: fatores de mudanças e entraves ao desenvolvimento**. Curitiba: Ed. do Autor, 2007.
- MARQUES, R.M. **Economia Brasileira**. São Paulo: Ed. Saraiva, 2010.
- MATTOS, L.B.; CASSUCE, F.C.C.; CAMPOS, A.C. Determinantes dos Investimentos Diretos Externos no Brasil, 1980-94. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 11, jan/abr, 2007.
- NONNENBERG, M. J. B. Determinantes dos Investimentos Externos e Impactos das Empresas Multinacionais no Brasil - As décadas de 70 e 90. IPEA, **Texto para discussão**, 969. Rio de Janeiro: IPEA, 2003.
- PADIS, P. C. Formação de uma Economia Periférica: O caso do Paraná. Curitiba: Iparides, 2006.
- PARNOFF, C; HYBNER, B.R. As exportações paranaenses da Indústria automotiva. **IPARDES, Análise Conjuntural**, v 26, n. 1-2, p. 13 jan/fev 2004.
- PASTORE, A. C.; PINOTTI, M.C. O futuro do Real: o uso das políticas fiscal e monetária para estabilização interna e externa. In VELLOSO, João Paulo Reis. **O Real, o Crescimento e as Reformas**. Rio de Janeiro: José Olimpyo Editora, 1996.
- PME. **Programa Mais Empregos: Plano de Desenvolvimento do Paraná**. Manual Explicativo Desenvolvido pela Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e do Desenvolvimento Econômico-SEID, Secretaria de Estado da Fazenda-SEFA e Federação das Indústrias do Paraná – FIEP. Curitiba, 1995.

POSSAS, M. L. Multinacionais e industrialização no Brasil. In: BELLUZO, L.G.M.; COUTINHO, R. **Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise**. São Paulo: Brasiliense, 1983.

REGO, J. M.; MARQUES, R. M. (Org) **Economia Brasileira**. São Paulo, Ed. Saraiva, 2006.

REGUEIRA, K. W. de S. A política industrial nos anos 90 e a alocação de recursos produtivos: guerra e renúncia fiscal. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, nº 104, p. 61-78. Curitiba, 2003.

SARTI, F.; LAPLANE, F. M. Investimento direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. **Economia e Sociedade**, Campinas V. 8 junho 1997.

SARTI, F.; LAPLANE, F. M. Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90. **Texto para discussão IPEA**, 629. Brasília, 1999.

SILVA, L. A. da. Tendências dos Fluxos Globais de Investimento Direto Externo. **Texto para Discussão IPEA**, 1192, Brasília junho 2006.

SUZIGAN, W; SZMRECSÁNZYI, T. Os investimentos estrangeiros no início do processo de industrialização no Brasil. **Texto para discussão**, IE/Unicamp, n. 33, 1994.

TANIGUCHI, C. Entrevista concedida a Candida Deixmann Santos Lima em fevereiro de 2006, In LIMA, Candida de F. Deixmann Santos. **O Governo Jaime Lerner e o Programa Paraná mais Empregos (1995-2002)**. Curitiba: Dissertação de Mestrado em Sociologia, UFPR, 2007.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88> Abril de 2014.