

TEORIA E PRÁTICA DE POLÍTICAS INDUSTRIAIS: O EXEMPLO DE RIO CLARO, S.P.

*SILVIA SELINGARDI SAMPAIO**

*DENISE LEONARDO CUSTÓDIO***

Resumo

São três os objetivos deste trabalho. Inicialmente, procura-se delinear os contextos teórico e fatural nos quais se inserem os principais tipos de políticas industriais implementadas, a nível nacional e local, em países capitalistas, inclusive o Brasil. Em um segundo passo, são identificadas, examinadas e avaliadas, à luz das noções e exemplos anteriormente relatados, as políticas industriais implementadas no município de Rio Claro, S.P., ao longo de sua evolução econômica, relacionando-as às diversas fases de sua industrialização e aos contextos econômico-espaciais nacional e regional. Por fim, tenta-se a integração teoria-prática através da sugestão de algumas medidas e procedimentos julgados indispensáveis às eventuais políticas industriais que venham a ser implementadas no futuro.

Unitermos: Políticas de Desenvolvimento - Políticas Industriais - Planejamento Nacional e Regional - Práticas Locais de Políticas Industriais.

THEORY AND PRACTICE OF INDUSTRIAL POLICIES: THE CASE OF RIO CLARO, S.P.

Abstract

The aims of this paper are three. Firstly, the theoretical and the empirical context of the main types of industrial policies are outlined, at global, national and local levels, in the capitalist countries (Brazil included). In a second path, according to the examples seen before, we identify and analyse the industrial policies adopted in Rio Claro, S.P., through its process of development, relating them to the different phases of Rio Claro's industrialization and to the national and regional contexts. At last, it is searched the integration between the theory and the practice by suggesting some indispensable measures and actions to the forthcoming industrial policies.

Keywords: Development Policies - Industrial Policies - National and Regional Planning - Local Industrial Policies.

* Departamento de Geografia - IGCE-UNESP - 13.500-230 - Rio Claro, SP.

** Geógrafa.

I - INTRODUÇÃO

Até o início da década de 1930, o grau de intervenção dos governos na economia dos países capitalistas foi pouco acentuado e isto pode ser explicado, basicamente, pela aceitação generalizada dos princípios da escola “clássica” de pensamento econômico - assim como de sua ideologia subjacente - que fundamentou o sistema capitalista desde fins do século XVIII. Estruturado e difundido por Adam Smith, David Ricardo, J.S. Mill e outros, o liberalismo econômico clássico sustentava que, na desordem aparente da vida econômica, há uma ordem natural subjacente, que leva o sistema econômico a atuar segundo um mecanismo inerente, que faz parte de sua própria natureza; podendo atuar livremente, o citado mecanismo tenderá a ajustar o sistema econômico para a obtenção de um resultado ótimo, ou seja, da máxima produção possível. Indissociáveis de tal visão mecanicista e otimista são os princípios de mercado livre (“livre jogo das forças da oferta e da procura”), de propriedade privada dos meios de produção, de liberdade individual e, conseqüentemente, de limitada interferência do Estado no sistema econômico. Ao poder estatal caberiam apenas as funções de proteção, respaldo e incentivo às atividades lucrativas, dele se esperando também a execução de políticas de gastos mínimos e de remoção de obstáculos fiscais à iniciativa privada.

Esses princípios norteadores da economia liberal, aprofundados analiticamente, entre 1870 e 1914, pelas teorias neoclássicas, seriam fortemente questionados com a “Grande Depressão” dos anos 30. Com a crise econômica que se abateu sobre os países capitalistas os governos, principalmente dos países desenvolvidos, foram praticamente obrigados a promover experiências de política econômica destinadas a superar a difícil situação de estoques excedentes de produtos e de matérias-primas, escassez de créditos, baixos salários, alto desemprego, falta de demanda, etc.. Já que o “mecanismo inerente ao sistema econômico” apresentava graves disfunções, cabia ao Estado a tentativa de interferência para proceder aos ajustes necessários: assim foram concebidas as políticas econômicas do *New Deal*, nos E.U.A., da Frente Popular, na França, dos ministérios de união nacional da Inglaterra, dos regimes fascistas de Mussolini, na Itália, e de Hitler na Alemanha (SUNKEL e PAZ, 1976: 190).

Se a nível empírico a interferência estatal na economia mostrou-se bem sucedida, a nível teórico ela seria enfatizada pelo economista inglês John Maynard Keynes, em sua obra “*The General Theory of Employment, Interest and Money*”, de 1936. Apresentando inovações em relação aos postulados econômicos clássicos e neo-clássicos, Keynes preconizou a intervenção do Estado a nível macroeconômico, através de uma série de medidas, ora restritivas, ora incentivadoras às forças e aos agentes econômicos, afim de evitar as crises cíclicas e o desemprego (LIMA, 1976: 36). Segundo Keynes, cabe aos governos cobrar impostos, recolher o excesso de

poupança e fazer investimentos em projetos de utilidade social, o que tenderá a aumentar a produção e, conseqüentemente, o emprego.

Principalmente após o término da II Guerra Mundial, as idéias de Keynes foram muito difundidas, e a intervenção dos Estados na economia dos países capitalistas, tanto desenvolvidos como em desenvolvimento, tornou-se ampla, difusa e aprofundada.

Segundo os teóricos da regulação (AGLIETTA, 1979; LIPIETZ, 1986), as intervenções estatais defendidas por Keynes integram o “modo de regulação social” - ou seja, o conjunto de leis e práticas políticas, institucionais e sociais - que deve ser articulado ao sistema de acumulação Fordista, baseado em produção e consumo em massa. Neste contexto, confere-se aos Estados nacionais dupla missão: a de mediadores do pacto social entre capital e trabalho e implementadores de políticas de pleno emprego e de bem estar social (*Welfare State*), e a de interventores diretos na evolução econômica dos países.

Uma forma muito utilizada de intervenção dos governos na economia, em especial dos anos 30 aos anos 80, foi a implementação de políticas industriais, geralmente incluídas em planos de desenvolvimento econômico mais amplos; tais políticas têm por objetivo, genericamente, promover, ativar ou redirecionar a industrialização de um país, estado, região ou município. Assim, em muitas áreas, o fator político-administrativo assumiu crescente importância na explicação de sua evolução industrial, tanto ou mais que outros fatores locais e/ou condicionadores tradicionalmente julgados essenciais, como mão-de-obra, capital, mercado consumidor, transportes, matérias-primas, tecnologia, etc.

Com a crise do Fordismo, a partir dos anos 70, e a redução dos enormes superávits gerados nos anos 50 e 60, a acirrada competição internacional reduziu drasticamente o poder de todos os países capitalistas - independentemente de seu tamanho e de sua pujança econômica - de continuarem a prover uma política econômica e social de Bem Estar. A retração da atuação do Estado se acentua a ponto de configurar uma nova fase de domínio das idéias liberais, ou uma fase neo-conservadora (STORPER e WALKER, 1989:223), caracterizada por reduções fiscais, empresariado idealista, privatizações e mínima intervenção governamental, e defendida principalmente pelo governo Reagan, nos E.U.A. , e pelo de Thatcher, na Inglaterra. No Brasil, a própria Constituição promulgada em 1988 procurou restringir a exploração direta de atividade econômica pelo Estado, limitando-a a situações específicas, em que estejam em jogo a segurança nacional ou um relevante interesse coletivo.

A recente “onda” neo-liberal não anulou, entretanto, os efeitos e os impactos econômicos e espaciais que as políticas industriais, intensamente implementadas dos anos 30 aos anos 80, provocaram em muitos países capitalistas. O exame e a

avaliação de tais políticas, da escala local à mundial, permanecem como tarefas significativas em Geografia Industrial, haja vista a grande quantidade de trabalhos que privilegiam os temas citados.

Os objetivos do presente artigo inserem-se neste amplo contexto analítico. Os principais tipos de políticas industriais adotados em diferentes países capitalistas são examinados - não exaustivamente, embora com relativa abrangência - e, em um estudo fatural, procura-se identificá-los ao longo do processo de industrialização ocorrido no município de Rio Claro, S.P.. Este trabalho encontra-se estruturado em cinco segmentos: após esta introdução, na parte II procede-se a uma revisão bibliográfica e à descrição do material e método utilizados; na parte III, discorre-se sobre os principais tipos de políticas industriais implantados em diferentes países, em escala nacional, regional e local; no segmento IV, procura-se identificar os tipos de políticas industriais eventualmente adotados ao longo do processo de industrialização de Rio Claro, S.P. e, na parte final, algumas medidas e procedimentos são indicados como sugestões de políticas industriais a serem adotadas, a nível local.

II - REVISÃO BIBLIOGRÁFICA, MATERIAL E MÉTODO

Em suas decisões locacionais, as empresas industriais costumam levar em consideração as facilidades e as vantagens comparativas que diferentes áreas oferecem, facilidades que se apresentam relacionadas a aspectos físicos e, principalmente, a condições humanas e econômicas.

Até aproximadamente 1960, as localizações industriais eram fortemente influenciadas pela proximidade e abundância de matérias-primas, de mão-de-obra, de fontes de energia, de meios de transporte, de mercados, de capitais. A Geografia Econômica de então, dicotomizada entre a abordagem “tradicional”, da escola geográfica francesa, e o enfoque normativo das teorias de localização, reconhecia a existência de tais vantagens e as denominava de condições ou fatores primários de localização industrial (CHARDONNET, 1953; SHAW, 1955; ESTALL e BUCHNAN, 1961; POUNDS, 1969). Outras influências locacionais como abundância de água, clima agradável, disponibilidade de terrenos planos, atitudes governamentais (incentivadoras ou restritivas da atividade industrial), eram consideradas fatores secundários de localização.

A partir de 1960, a atividade industrial capitalista passa por intensas mudanças técnico-organizacionais e financeiras. A revolução eletrônica amplia-se e se

mostra irreversível; novos métodos e métodos renovados de organização da produção (*just-in-case, just-in-time*, etc.) difundem-se; formas flexíveis de produção e de trabalho são cada vez mais postas em prática; as grandes corporações transnacionais expandem-se como nunca e assentam bases produtivas nos cinco continentes, efetuando a internacionalização do sistema produtivo capitalista; emerge uma nova divisão internacional do trabalho, principalmente com a ascensão industrial do Japão e dos NICs, etc.. Correlatamente, o planejamento regional apresentava-se como obrigatório para a maioria dos governos.

Com tantas mudanças ocorrendo na indústria e, conseqüentemente, nos espaços industriais, as antigas abordagens dominantes em Geografia Industrial foram se mostrando insuficientes para explicar os novos acontecimentos e se tornaram o foco de críticas e insatisfações. A conjugação de todos estes fatos conduziu à busca de novas abordagens, que pudessem prover uma explicação convincente para as mudanças que ocorriam, e assim se propagaram os enfoques Sistemico, Quantitativo, Comportamental, da Empresa e o Estruturalista, que inclui as teorias da regulação.

Diante da nova realidade industrial que se configurava, antigos conceitos foram revistos. Já nos anos 70, trabalhos que focalizavam as políticas de desenvolvimento regional, nas quais se “embutiam” geralmente políticas de industrialização, mostravam que o papel do Estado ou dos poderes constituídos a níveis regional e local, ou seja, o fator político, ganhava destaque e mesmo suplantava alguns fatores primários (HURST, 1972; LABASSE, 1973; GACHELIN, 1977) e tal terminologia cai em desuso. Compêndios de Geografia Econômica e Geografia Industrial mais recentes enfatizam as condições que mais influenciam as decisões locais das indústrias: a reestruturação tecnológica e organizacional das empresas; as estratégias das grandes corporações em uma economia globalizada; a abundância de capital de risco; as divisões social e espacial do trabalho; a presença de instituições voltadas para Pesquisa & Desenvolvimento (R&D); a busca de lugares agradáveis, longe das antigas concentrações Fordistas; o respeito ao meio ambiente e a existência de políticas voltadas para a atividade industrial, do nível nacional ao local (WATTS, 1987; CHAPMAN e WALKER, 1987; DICKEN, 1988; STORPER e WALKER, 1989).

No tocante às políticas industriais, muitos trabalhos geográficos focalizam as políticas de desenvolvimento regional e de industrialização em diferentes países, analisando basicamente o elenco de medidas adotadas, a situação anterior das áreas assistidas e os resultados obtidos. Talvez em nenhuma outra área do mundo a prática de políticas de desenvolvimento e industriais tenha sido tão constante e difundida como no Reino Unido - decorrência direta da de-industrialização que o afetou nos anos 60 e 70 e que o fez decair na hierarquia das potências industriais do mundo - e, conseqüentemente, é de lá que procede a maioria dos estudos teóricos e

práticos sobre políticas industriais (DICKEN e LLOYD, 1978; HOARE, 1981; REES e MIALL, 1981; RICH, 1983; HEALEY e CLARK, 1984; CHISHOLM, 1985; HOARE, 1986; HUDSON, 1986; MORRIS, 1987; TUROK, 1989; MARTIN, 1993; SHEEHAN, 1993; WREN, 1994). Em muitos outros países, também, as políticas de desenvolvimento foram objeto de estudos sistemáticos como nos Países Baixos (STIKKER e WOERKOM, 1980; KLERK e LUTZ, 1981), no Caribe (HAAS, 1981), na França (LABORIE, 1983), na Itália (DEL MONTE e LUZENBERGER, 1989), na Austrália (FAGAN, 1991), na Grécia (GETIMIS e KAFKALAS, 1992) e na Índia (AUTY, 1993).

Dos anos 70 em diante, as políticas de desenvolvimento e de industrialização têm sido implementadas também com o objetivo de atrair indústrias de alta tecnologia (novos processos e novos produtos) e promover o desenvolvimento de pólos tecnológicos (GROSS e WEINSTEIN, 1986; REES, 1986; LEIGH e NORTH, 1986; AMIN e PYWELL, 1989; FOLEY, WATTS e WILSON, 1992; STOHR e PONIGHAUS, 1992).

No Brasil, a ação do Estado sobre a economia tem sido ampla, difusa e incisiva a partir de 1930, e a análise de tal intervenção, geralmente inserida em textos mais abrangentes, que focalizam o processo de desenvolvimento econômico brasileiro em seu conjunto, tem sido efetuada basicamente por economistas (PRADO JR, 1969; IANNI, 1971; ROCHA, 1975; FURTADO, 1975; 1982; PEREIRA, 1977; SINGER, 1982; BAER, 1983; MELLO, 1988; NEGRI, 1988). Na área geográfica, alguns autores têm se preocupado com o exame da ação governamental sobre a economia e de políticas diretas e indiretas de incentivos e de restrições à atividade industrial (GEIGER e DAVIDOVICH, 1974; RONQUEZEL, 1983; DAVIDOVICH, 1984; GOLDENSTEIN e CARVALHAES, 1984; SELINGARDI-SAMPAIO, 1988).

Além do amplo acervo bibliográfico, relativo às políticas industriais, que se examinou e se procurou sintetizar e sistematizar, outras fontes de informações foram essenciais para a realização de presente trabalho. Junto ao Arquivo Histórico do município de Rio Claro foi realizado o levantamento de todos os documentos relativos às medidas tomadas, pelo poder local, em relação à indústria, no período de 1886 a 1990; também informações orais foram obtidas de prefeitos e outras pessoas vinculadas à Prefeitura e a governos passados e ao atual. Com tal conjunto de informações, foi possível determinar as práticas políticas locais dirigidas à atividade industrial e procurar integrá-las ao amplo quadro teórico e fatural existente sobre o tema, em escala mundial.

III - A INTERVENÇÃO ESTATAL NA ECONOMIA: PRINCIPAIS TIPOS DE POLÍTICAS INDUSTRIAIS

Após 1930, a importância da intervenção governamental nas economias de mercado deve ser enfatizada, apesar dos graus variáveis de intensidade e abrangência que caracterizam tal intervenção em diferentes países. Em um extremo, políticas macroeconômicas implementadas por governos centrais para controlar a demanda interna e/ou a oferta monetária têm implicações significativas para a indústria; em nível mais básico, cabe geralmente aos governos prover a infra-estrutura física das economias nacionais (estradas, ferrovias, portos e aeroportos, sistemas de telecomunicações, etc.), sem a qual as empresas não poderiam operar. Aos governos também compete prover a infra-estrutura humana necessária ao adequado funcionamento das economias, seja através de uma força de trabalho educada e qualificada, seja através de um conjunto de leis e regulamentações que devem reger a operação das empresas. Entre estes dois extremos de envolvimento dos governos na economia situam-se aquelas políticas cujo fim explícito é influenciar o nível, a composição e a distribuição da produção industrial e do comércio de seus bens (DICKEN, 1988:137).

De um modo geral, a maioria dos países, dos mais evoluídos aos mais atrasados, apresentam padrões desiguais de desenvolvimento entre suas diversas áreas, e a constatação de tal fato tem levado à intervenção dos governos, através de políticas nacionais e regionais, para tentar modificar a distribuição irregular das atividades econômicas e assim corrigir problemas como desemprego e/ou renda per capita inferior à média nacional. Como a atividade industrial é básica no processo de desenvolvimento econômico, as políticas implementadas geralmente têm procurado influenciar o citado setor, promovendo e/ou ativando a industrialização (do nível nacional ao local) e tentando reverter processos de deindustrialização, reativar setores e ramos industriais estagnados ou decadentes, descentralizar indústrias em locais congestionados, orientar seu deslocamento para áreas que delas careçam.

A análise cuidadosa da bibliografia anteriormente citada, e em especial da classificação proposta por DICKEN (1988: 138), conduziu-nos à constatação que são seis os principais tipos de políticas industriais implementadas no mundo. Cada um desses tipos inclui uma ou várias medidas, geralmente de incentivo à atividade industrial, embora existam também atitudes oficiais restritivas à indústria. Analisaremos cada um dos tipos existentes e seus principais exemplos empíricos.

1. Concessão de incentivos financeiros, que incluem incentivos creditícios e incentivos fiscais.

1.1. Os incentivos creditícios constituem um conjunto de medidas que visam facilitar às empresas o acesso aos recursos financeiros e/ou materiais necessários à sua instalação, expansão, manutenção, reconversão e/ou transferência.

Entre eles incluem-se:

1.1.1. Subsídios financeiros

São doações ou prêmios em dinheiro que governos ou órgãos estatais concedem às empresas, geralmente para cobrir parte dos custos relativos à construção de prédios e à compra de máquinas e equipamentos. Os subsídios financeiros podem ser concedidos segundo uma proporção fixa (por exemplo, 30% dos investimentos iniciais), ou de acordo com uma proporção variável, vinculada ao número de empregos criados (WATTS, 1987:213).

Na França, nos anos 70, havia prêmios ou doações de “desenvolvimento industrial”, de “adaptação industrial” e de “indenização de descentralização” (GACHELIN, 1977: 197). Na Itália, na região do Mezzogiorno, doações em dinheiro faziam parte da política de industrialização que se iniciou em 1957 (DEL MONTE e LUZENBERGER, 1988:222).

No Reino Unido, os subsídios financeiros, assim como os empréstimos, constituíram a base das políticas regionais de desenvolvimento. Na Grã-Bretanha, eles foram introduzidos em 1966, pelo *Industrial Development Act* e, em 1968, já garantiam 45% dos investimentos realizados nas Zonas de Desenvolvimento (Escócia, North, Wales e South West) (GACHELIN, 1977:197). Em Londres, após uma década de fechamento de indústrias e crescente desemprego, foi criado em 1977 o “*Southwark Fund for the Development of Industry and Commerce*”, que oferecia às indústrias empréstimos e “doações para emprego”, ou seja, subsídios em dinheiro, desde que a indústria beneficiada fosse capaz de criar e manter, por um determinado período de tempo, um número específico de empregos (TUROK, 1989:356): Na Irlanda do Norte, as doações existem desde os anos 40. Em 1972, foram criados os “Standard Capital Grants” (SCG), subsídios de natureza automática, disponíveis para qualquer investimento fabril e com valor proporcional a 30% dos custos em prédios e maquinário; seu valor foi reduzido para 20% em 1985 e para 12,50% em 1987, sendo abolidos em 1988. Complementar ao SCG, uma assistência financeira seletiva (SFA) também foi oferecida, correspondente a até 50% dos investimentos iniciais. Para recebê-la, algumas condições eram impostas: o projeto deveria tornar-

se auto-sustentável em 3 anos, deveria fortalecer a economia através da melhoria da eficiência ou da introdução de novos produtos ou processos, não poderia deslocar atividades já instaladas em outros lugares do Reino Unido e o empresário deveria provar que não poderia levar adiante seu projeto sem o auxílio pretendido (SHEEHAN, 1993:528).

1.1.2. Empréstimos

As condições sob as quais os governos concedem empréstimos às empresas industriais são variáveis, segundo o lugar, mas algumas feições gerais podem ser definidas: os empréstimos podem ser oferecidos a taxas correntes de juros, a taxas subsidiadas ou mesmo com isenção de juros durante os primeiros anos; os prazos de amortização costumam ser longos; os limites dos empréstimos são definidos em função dos investimentos realizados ou do número de empregos criados ou mantidos.

No sul da Itália, a “Cassa del Mezzogiorno”, principal agência estatal de desenvolvimento regional, paga aos bancos a diferença entre as taxas correntes de juros e as taxas reduzidas oferecidas às empresas contratantes de empréstimos. Nos E.U.A., os empréstimos são feitos pela E.D.A. (Economic Development Assistance); para conseguir empréstimo, as firmas postulantes devem ter tido seus pedidos anteriores negados por dois bancos comerciais e o empréstimo não pode ultrapassar o limite de U\$10.000 por emprego gerado ou preservado. No Canadá, o governo não oferece empréstimos diretamente, mas atua como avalista das empresas postulantes junto a bancos comerciais. No Japão, a partir de 1950 e até os anos 80, o Banco de Desenvolvimento do Japão e o Banco de Exportação e Importação, estatais, concediam empréstimos, a taxas especiais de juros, para cobrir parte dos custos de investimentos de novas fábricas (principalmente dos setores de eletrônica e de máquinas-ferramenta) e para auxiliá-las em projetos de exportação (ALLEN, 1983:103).

As avaliações dos efeitos de concessão de prêmios e de empréstimos - assim como de todas as medidas que integram políticas de desenvolvimento - são problemáticas, em grande parte porque é difícil hipotetizar como teria sido a evolução de uma determinada área sem a influência dos subsídios concedidos. De qualquer forma, muitas tentativas têm sido feitas, e alguns dos efeitos das políticas implementadas têm se mostrado díspares, segundo o país de ocorrência. De forma genérica, muitos autores concordam que as doações em dinheiro, assim como os empréstimos, são a melhor forma de ajuda financeira para pequenas e médias empresas locais, já que são obtidas antes que a fábrica entre em operação ou ainda durante o primeiro ano de atividade, quando as necessidades em capital de giro são

maiores. No sul da Itália, a experiência sugeriu que as doações e os empréstimos a juros baixos foram mais importantes em remover as barreiras normalmente impostas ao crescimento de pequenas firmas do que em induzir a formação de novas empresas (DEL MONTE e LUZENBERGER, 1989:224). Na Irlanda do Norte, SHEEHAN (1993) concluiu que as doações tiveram maior influência sobre os investimentos de pequenas empresas locais e grandes empresas de fora do que sobre os investimentos de empresas locais grandes e médias, assim como contribuíram para evitar o fechamento de empresas não locais e a contrabalançar os desestímulos ao investimento gerados pela instabilidade política da Irlanda do Norte.

Já em Wales, no Reino Unido, constatou-se que a grande maioria das doações financeiras feitas nos anos 70 e 80 foram destinadas a indústrias capital-intensivas, controladas por empresas externas à região. As doações foram concedidas basicamente a três setores industriais - refinação de petróleo, ferro e aço e veículos automotores -, responsáveis por apenas 7% dos empregos oferecidos à população ativa regional; as indústrias locais receberam apenas 4% das doações, enquanto as empresas estrangeiras ficaram com 45% e as fábricas controladas por firmas sediadas em outras partes do Reino Unido ganharam 51% do total de doações (MORRIS, 1987:207). Desta forma, a política regional conseguiu exacerbar problemas relativos ao controle estrangeiro das empresas, subsidiando multinacionais pujantes em detrimento das pequenas e médias empresas locais.

1.1.3. Concessão de terrenos e prédios

A provisão de terrenos adequados para uso industrial e de fábricas, construídas tanto para usuários pré-determinados como para futura demanda, é outra medida que costuma integrar políticas industriais.

Na Grã-Bretanha, a provisão de sítios e de prédios industriais por entidades oficiais é procedimento habitual desde os anos 30. Nos anos 70, o governo central criou a English Estates Company, empresa encarregada de encontrar terrenos adequados e de construir as advance factories, construções geralmente padronizadas, em várias dimensões ou, ao contrário, até mesmo prédios muito especializados, alugados ou cedidos gratuitamente por até dois anos. Os empresários asseguram assim as vantagens de disporem imediatamente de um local adequado para a produção e de poderem reservar seus capitais para outros fins.

Na Escócia, a *Scottish Development Agency* (SDA), criada em 1975, adquire e prepara terrenos e também constrói edifícios industriais, além de financiar a modernização de fábricas muito antigas (RICH, 1983).

Na Bélgica, na região de Liége, nos anos 70 e 80, as indústrias podiam escolher entre várias *advance factories* oferecidas e assim testar sua localização antes da decisão definitiva (GACHELIN, 1977: 200).

1.1.4. Criação de “incubadoras” de indústrias

Na realidade, esta medida consiste em aperfeiçoamento e extensão do procedimento anterior. Além da concessão de terrenos e de prédios, os governos também oferecem toda a infra-estrutura necessária para a instalação e o funcionamento de uma indústria, ou seja, serviços como telefonia, recepção, segurança, correio; há ainda um importante serviço de suporte técnico-administrativo, como assessoria na comercialização de produtos, assistência à exportação, treinamento e assessoria no gerenciamento de negócios e na elaboração de planos de expansão, assessoria financeira e jurídica, etc.

Geralmente uma “incubadora” abriga, em módulos de tamanhos variáveis, empresas nascentes, de pequeno porte, por um prazo determinado (um ou dois anos renováveis ou não, conforme o caso), ou até que as mesmas adquiram condições de se auto-sustentarem (para maiores detalhes, ver Green, Boyland e Strange, 1990, que analisaram as “incubadoras” da região de Yorkshire - Humberside, na Grã-Bretanha).

No Brasil, a instalação de incubadoras é muito recente (final dos anos 80). Algumas poucas iniciativas podem ser destacadas no Estado de São Paulo, como a incubadora de Itú, localizada em antiga estação ferroviária, ou a que se encontra em instalação em Rio Claro, neste ano de 1994, resultado de um convênio entre a FIESP-CIESP e a Prefeitura local, e que será examinada em secção vindoura.

1.2. Incentivos Fiscais

1.2.1. Redução e isenção de taxas e de impostos

Reduções nos preços de impostos e taxas que devem ser pagos por uma empresa ao se localizar em um determinado lugar podem influenciar sua decisão locacional, e por isso alguns governos procuram intervir no processo, através de uma política reducionista de taxas e de impostos ou mesmo através da concessão de isenções totais. Isso pode ocorrer a nível federal - por exemplo, no Brasil, seria a redução ou isenção de imposto de renda, de taxas de importação e exportação, de IPI, etc. -, a nível regional (do mesmo modo, o ICMS) ou local (IPTU, ISS, taxas de água, etc.).

Esses tipos de procedimentos são bastante difundidos e os exemplos fatuais abundantes. Para citar apenas alguns, recorde-se que na Itália, no período áureo da política de desenvolvimento para o Mezzogiorno (anos 50 a 80), eram oferecidas às empresas: redução de 50% no imposto de renda; isenção, durante 10 anos, do imposto predial; isenção de impostos para os lucros reinvestidos (até 70% do total), entre 1964 e 1973. No Canadá, nos anos 40, a agência oficial de desenvolvimento (ADA) oferecia isenção de taxas federais, por um período de três anos, para fábricas que se instalavam. Em ilhas do Caribe, são proporcionadas às empresas isenção de impostos durante os primeiros anos de atividade e isenção de taxas de importação de matérias-primas e outros insumos (HAAS, 1981), o mesmo ocorrendo no Japão com a importação de máquinas (DICKEN, 1988).

No Brasil, incentivos fiscais e creditícios constaram de políticas federais que visavam o desenvolvimento de regiões economicamente deprimidas. Por lei, é possível que empresários de todo o país deduzam até 50% de seus débitos do imposto de renda para investí-los em empreendimentos industriais e agrícolas nas áreas de atuação de agências estatais de desenvolvimento como a SUDENE, SUDAM, SUDECO e SUDESUL. No Nordeste, por exemplo, o dinheiro assim obtido é colocado em um fundo, o FINOR, que o destina a projetos aprovados pela SUDENE; projetos considerados importantes podem receber doações em dinheiro que atingem desde 25% até 75% do valor do investimento. De acordo com as Disposições Transitórias da Constituição de 1988, todos os incentivos fiscais de natureza setorial, em vigor, deverão ser reavaliados pelos Poderes Executivos da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios.

1.2.2. Criação de áreas e de zonas industriais “livres”.

É uma estratégia de desenvolvimento industrial inteiramente relacionada às reduções e isenções de taxas e de impostos; áreas industriais são estabelecidas pelo Estado com o objetivo de estimular a instalação de indústrias voltadas para a exportação. Conhecidas como ZPEs (“zonas de processamento para a exportação”), são áreas relativamente pequenas, verdadeiros “enclaves” de exportação dentro de um país, cujo objetivo é atrair indústrias para mercados externos, oferecendo-lhes condições favoráveis de investimento e comércio; há livre importação de bens e insumos que, reprocessados e/ou montados, constituem novos produtos exportáveis em uma base livre de taxas e de impostos. Além dos incentivos fiscais e outras concessões especiais, as ZPEs também costumam receber do Estado a provisão de uma infra-estrutura física e de serviços necessária à atividade industrial, representada por estradas, redes de energia, água e esgoto, prédios industriais a serem ocupados, etc. (DICKEN, 1988:173).

As ZPEs podem ser estabelecidas junto a grandes centros urbanos, junto a portos marítimos e aeroportos, ou ainda em áreas não desenvolvidas, como parte de uma política de desenvolvimento regional. Por volta de 1980, havia 59 ZPEs no mundo, das quais 90% haviam sido estabelecidas após 1971; distribuem-se principalmente por países em desenvolvimento como China, Filipinas, Cingapura, Coréia do Sul, Malásia, México, Colômbia e Brasil (conta com um único exemplo de ZPE, a Zona Franca de Manaus, criada em 1967 e mantida pela Constituição de 1988).

2. Investimento direto, pelo governo, em unidades de produção industrial

Neste caso, o governo transforma-se em agente produtivo, intervindo diretamente no processo de industrialização, comprando ou estatizando empresas existentes, comprando parte de suas ações e/ou instalando novas indústrias, sozinho ou em associação com capitais privados. De modo geral, a ação do Estado como agente de produção industrial incide em ramos e setores da indústria pesada (siderurgia, refinação de petróleo, álcalis, construção naval, etc.), que demandam investimentos em grande escala e com retorno a longo prazo.

Os exemplos empíricos são numerosos.

No Mezzogiorno italiano, três entidades estatais (Institute per la Ricostruzioni Industriale, Ente Nazionale Idrocarburi e Ente Partecipazioni Manifatturiare) detêm parte considerável da produção de aço, metais, máquinas, papel, vidro e cimento, da refinação de petróleo e da indústria petroquímica. Este envolvimento estatal na indústria decorre basicamente de leis aprovadas em 1950 e 1957 (Atos n^{os} 646 e n^{os} 634, respectivamente), que estabeleciam que 60% dos novos investimentos estatais na Itália deveriam ser alocados no Sul (DEL MONTE e LUZENBERGER, 1989: 223).

Na Grã-Bretanha, políticas centrais de estatização de muitos setores (carvão, ferro e aço, construção naval) tornaram o Estado empresário em áreas problemáticas, com excesso de mão-de-obra. Tentativas de racionalização empresarial resultaram em perda de empregos e fechamento de fábricas, ou seja, em deindustrialização (HUDSON, 1986). Em escala regional, as agências oficiais Welsh Development Agency (WDA) e Scottish Development Agency (SDA) foram criadas para coordenar e implementar políticas de desenvolvimento em Wales e na Escócia e também investiram em indústrias particulares.

Também a França tem uma longa história de forte envolvimento estatal na indústria. Já nos anos 70, o Estado era acionista majoritário em cerca de quinhentas companhias industriais e comerciais, e acionista minoritário em outras seiscentas. No início dos anos 80, com o governo socialista de François Mitterrand, a interven-

ção direta do Estado na economia, em geral, e na indústria, em particular, foi bastante ampliada com várias nacionalizações efetuadas; com a derrota dos socialistas, em 1989, ocorreu um refluxo nas estatizações.

No Brasil, os anos 30 marcam o início da “Revolução Industrial” nacional e a decolagem do desenvolvimento brasileiro (BRESSER PEREIRA, 1984:29). Nesses processos, o papel do Estado como agente de produção industrial foi, gradativamente, assumindo importância. Nos anos 30 e 40, o Estado planeja, constrói e inaugura a Usina Siderúrgica de Volta Redonda, empreendimento considerado indispensável para o ciclo de industrialização por substituição de importações que se instalaria até os anos 60; entre 1942 e 1943, são criadas a Cia Vale do Rio Doce, a Cia. Nacional de Álcalis e a Fábrica Nacional de Motores. Nas décadas seguintes, o Estado continua a investir em setores industriais básicos, como aço, química pesada, refinação de petróleo, produtos petroquímicos, material ferroviário, construção aeronáutica, outros setores da indústria mecânica, metalurgia. O amplo controle que o Estado passou a exercer, principalmente após 1964, sobre a economia, em geral, conduziu a uma situação de má administração, excesso de burocracia e falta de competitividade nas empresas estatais, principalmente naquelas de produção industrial e, ao longo dos anos 80 e 90, políticas de desburocratização e privatização foram implementadas, enfrentando reações contrárias até violentas, embora pouco disseminadas, de organizações sindicais operárias.

3. Políticas de trabalho e de emprego

3.1. Concessão de subsídios às fábricas segundo o número de empregados que ocupam.

São, na realidade, subsídios aos custos do trabalho, e a implementação de tal medida pode tanto atrair novas indústrias como encorajar as existentes a manter seus níveis de emprego.

Na Itália, o pagamento de um imposto sobre a folha de pagamento das indústrias (imposto que financia parcialmente o sistema italiano de Seguridade Social) foi reduzido em 20% para cada trabalhador contratado após 1968. De 1976 a 1986, o Ato nº 183 concedia isenção total do imposto para trabalhadores contratados por indústrias após 01 de julho de 1976 (DEL MONTE e LUZENBERGER, 1989: 223).

Na Grã-Bretanha, entre 1967 e 1976, o governo oferecia o “*Regional Employment Premium*” para empresas que se localizavam em Áreas de Desenvolvimento; ele consistia em subsídios, de acordo com o número e o tipo de pessoas que

empregavam, ou seja, créditos de 1.50 semanais por homem, 0.75 por mulher e por garoto e de 0.47 por garotas empregadas. Isto, naturalmente, até que movimentos feministas reivindicassem o fim da discriminação (WATTS, 1987:215).

3.2. Políticas de imigração e emigração

São intervenções indiretas dos governos sobre o volume de oferta e de demanda de mão-de-obra; incentivos à imigração podem ser oferecidos quando há escassez de mão-de-obra para suprir as necessidades dos setores produtivos de um país (Canadá, Austrália), assim como facilidades à emigração podem ser acionadas com o objetivo de aliviar excessos de oferta de trabalho (Japão).

3.3. Adoção de políticas salariais e sindicais

Os governos podem também regular as atividades dos sindicatos, encorajando-os ou deixando-os livres para barganhar com as empresas ou, ao contrário, restringindo suas ações e seu poder de negociação salarial. Implementando políticas salariais e controlando a atividade sindical, os governos podem desempenhar um papel significativo na criação e/ou na modificação do “clima industrial e de negócios” de uma área.

No Reino Unido, os sindicatos trabalhistas tiveram um período muito favorável entre 1950 e 1979. O número de trabalhadores sindicalizados cresceu de 9,3 milhões para 13,4 milhões, respectivamente, atingindo 58% do total da força de trabalho. Isso se deveu, em grande parte, ao pleno domínio de métodos Fordistas de produção em massa e ao desenvolvimento de grandes empresas, já que os sindicatos tendem a ser melhor organizados em grandes fábricas. De 1979 a 1990, porém, ocorreu uma mudança radical neste quadro, devida basicamente à nova política sindical implementada pelo governo dos Conservadores. Fazendo cerrada oposição aos sindicatos, o governo Thatcher moveu-lhes forte ataque legislativo, procurando reduzir o poder de suas ações. Já enfraquecidos com a virtual ruptura de relações com o governo, e em meio a um ambiente legal muito hostil, os sindicatos ainda são confrontados com o desemprego em massa, que praticamente faz ruir qualquer movimento reivindicatório dos trabalhadores. O número de filiados sindicais cai para 10,1 milhões (MARTIN, SUNLEY e WILLS, 1993: 40,43).

No Brasil, desde os anos 30, o Estado conduziu com mão forte a política sindical. Em 1937, o Governo Vargas deu uma estrutura corporativista aos sindicatos brasileiros, inspirado na legislação italiana do governo Mussolini (FREIRE, 1981: 163); neste modelo, o sindicato é parte integrante do aparelho do Estado, uma

instituição burocrática que só pode funcionar com aprovação e sob o controle do Ministério do Trabalho. A estrutura sindical que vigorou até a Constituição de 1988 tinha ainda como características básicas a existência de um sindicato único para uma mesma categoria profissional e limites de ação principalmente municipais e estaduais; na prática, entretanto, os governos autoritários que se sucederam de 1964 em diante haviam desmantelado os sindicatos de classe, cassando-lhes a expressão política através de intervenções, destituições de diretorias e nomeação de interventores, e excluindo-os do processo de barganha salarial.

Com a ação sindical neutralizada, ficou mais fácil para o Estado a imposição de uma política trabalhista e salarial amplamente favorável aos empresários (entre os quais o próprio Estado se incluía): a partir de 1965, adotou-se uma política salarial uniforme para todo o país, o que significou uma considerável redução do salário mínimo real; a instituição do FGTS, “opcional” em sua formulação mas obrigatória na prática, anulou o sistema anterior de estabilidade do empregado ao completar dez anos de serviços para uma mesma empresa; a extensão da jornada de trabalho para oito horas foi prática constante de parte dos empresários, o Estado incluído.

Com a Constituição de 1988, definiu-se uma nova política sindical no país: embora continue proibida a criação de mais de um sindicato por categoria profissional ou econômica, em uma mesma base territorial, a associação sindical é livre, sendo vedadas ao Poder Público a interferência e a intervenção na organização sindical; é obrigatória a participação dos sindicatos nas negociações coletivas de trabalho; é vedada a dispensa do empregado sindicalizado a partir do registro da candidatura a cargo de direção ou representação sindical e, se eleito, ainda que suplente, até um ano após o final do mandato, exceto se ocorrer em falta grave nos termos da lei (Constituição Federativa do Brasil, 1988: 16,17)

4. Criação de infra-estruturas

4.1. Gerais

A instalação de indústrias em uma determinada região pressupõe a existência de uma infra-estrutura básica de apoio e de serviços, cabendo geralmente aos governos a incumbência de criar tais infra-estruturas em regiões ainda a se desenvolverem ou de melhorá-las, onde já existem. As infra-estruturas gerais incluem uma ampla gama de medidas implementadas pelos governos: criação de redes de água, energia e esgoto; criação de redes de transportes (rodovias, ferrovias, portos, etc.) e de telecomunicações; adoção de políticas de tarifas de transportes; criação de faculdades e escolas técnicas específicas em áreas que já demonstram certa especi-

alização industrial, ou, em qualquer região, a instalação de ensino profissionalizante; outras atitudes diversas, muitas vezes responsáveis pela criação de um “clima industrial” em um determinado lugar.

Alguns exemplos podem ser dados. Nos EUA, nos anos 30, o “New Deal” já colocava o governo em projetos de controle de cheias fluviais e abertura de novas estradas, especialmente na região dos Apalaches onde, de 1965 em diante, a “Appalachian Regional Commission” gastou a maioria de seus fundos na construção de rodovias. No Mezzogiorno italiano, nos anos 50, foi criado um sistema de consultoria entre o governo e as empresas: sabendo quais iniciativas estas programavam para o sul, o governo antecipava a criação da devida infra-estrutura. No Canadá, nos anos 60 e 70, o governo central, através de dois decretos, implementou uma política de tarifas subsidiadas para o transporte de bens por trens e por caminhões (WATTS, 1987: 215). Na Grã-Bretanha, após a II Guerra Mundial, o governo implantou cidades novas como uma alternativa à reconstrução das grandes cidades afetadas por bombardeios e também como uma estratégia para o desenvolvimento de regiões economicamente deprimidas, como o South East; tais cidades representaram para a indústria a existência de infra-estruturas modernas, em boas condições. Na Escócia, estas cidades novas atraíram, nos anos 60 e 70, mais indústrias migrantes que a conurbação de Glasgow (CHAPMAN e WALKER, 1987: 228).

4.2. Infra-estruturas industriais

Incluem-se neste tipo de política industrial a terraplenagem de terrenos, a oferta de sítios industriais para venda e/ou para aluguel e a construção de prédios industriais a serem ocupados que, como já se viu no item 1 deste segmento do trabalho, são também incentivos creditícios que os governos podem oferecer às indústrias.

A provisão de infra-estruturas industriais inclui ainda a instalação de distritos industriais e de parques tecnológicos.

5. Provisão de estruturas institucionais

Os Estados nacionais (ou um conjunto deles, como, por exemplo, a Comunidade Européia) podem criar e manter órgãos e entidades públicas que visam regular, estimular e/ou reestruturar a atividade industrial, arbitrando concentrações financeiras (fusões e incorporações), promovendo o desenvolvimento tecnológico, incentivando as pequenas empresas, direcionando a ocupação do espaço pela indústria, orientando reconversões industriais, fiscalizando a aplicação de legislação pertinente.

Incluem-se nesta categoria de instituições públicas (as vezes, também em associação com empresas privadas) todos os Ministérios da Indústria ou equivalentes (a nível nacional), todas as Secretarias da Indústria ou equivalentes (a níveis regional e local), agências como a SDA na Escócia, a WDA em Wales e a Cassa del Mezzogiorno na Itália, entidades como o SEBRAE, no Brasil, etc.

Outros exemplos mais específicos podem ser lembrados. Em Toulouse, cidade francesa com menos de 1 milhão de habitantes, havia, nos anos 80, nove entidades públicas e mistas encarregadas da organização do espaço local e da distribuição industrial, disputando entre si a instalação de indústrias em suas respectivas zonas de atuação (LABORIE, 1983). Em 1990, a “Commission of the European Communities” (CEC), uma das entidades que integram a Comunidade Européia, recebeu poderes para vetar fusões e incorporações de empresas que resultassem em grandes concentrações financeiras, afim de evitar possíveis oligopólios e monopólios (SADLER, 1992: 1714).

6. Criação de regulamentação visando a preservação ambiental e a proteção e saúde do trabalhador industrial

Cabe aos governos a aprovação e a aplicação de normas, diretrizes e leis que visem o controle da poluição da água, do ar e do solo e impeçam a depredação dos recursos naturais pela indústria. O controle e a fiscalização são exercidos, via de regra, por órgãos públicos criados especificamente para tais fins, como, no Brasil, a SEMA - Secretaria do Meio Ambiente e a CETESB - Companhia Estadual de Saneamento Básico e Defesa do Meio Ambiente, no Estado de São Paulo.

Na Grã-Bretanha, desde os anos 80, o planejamento econômico foi sendo permeado por preocupações ambientais; o “Planning and Compensation Act”, de 1991, enfatiza a necessidade de se elaborar planos de desenvolvimento atualizados e cuidadosos com o meio ambiente (HEALEY e SHAW, 1993: 769).

Também compete aos governos a implementação de normas e leis que estabeleçam e mantenham um padrão satisfatório de saúde e segurança do trabalhador industrial, exercendo fiscalização sobre as condições de trabalho e, particularmente, sobre processos e produtos potencialmente perigosos ou nocivos à saúde.

Todas as políticas e medidas aqui arroladas e examinadas, já tradicionais, segundo muitos autores, podem ser aplicadas genericamente ou, de forma mais comum, seletivamente, visando setores específicos de indústrias (novas indústrias, indústrias decadentes), tipos específicos de empresas (firmas emergentes, empresas estrangeiras, empresas nacionais) e áreas geográficas específicas (áreas economicamente deprimidas, áreas decadentes, áreas ainda pouco povoadas, com potencial de crescimento).

A partir dos anos 80, essas formas tradicionais de incentivo à industrialização e às indústrias têm sido muito avaliadas (veja-se a bibliografia citada na parte II deste trabalho) e repensadas, em função da própria evolução industrial. A crise do Fordismo, o desemprego generalizado, a concorrência a nível mundial, a reestruturação organizacional e tecnológica das empresas têm conduzido à busca de novas formas de desenvolvimento industrial. A ascensão das indústrias de alta tecnologia, com suas inúmeras vantagens, tem atraído a atenção dos governos, e a criação de pólos e de parques tecnológicos transformou-se em um dos objetivos mais perseguidos e enfatizados das políticas industriais mais recentes.

Como se sabe, as indústrias de alta tecnologia têm grande seletividade espacial; para que elas se instalem em um determinado lugar, é indispensável a existência de alguns pré-requisitos, ou seja, seus fatores locacionais são a abundância de capital de risco, de pessoal altamente qualificado e, principalmente, a concomitante existência de instituições de pesquisa, principalmente universidades, de alta qualidade, que provêem pessoal científico e técnico e geram novos produtos e novos processos.

Os governos podem auxiliar na instalação e no crescimento de indústrias *high tech* criando bases educacionais para o desenvolvimento tecnológico (adaptando e reestruturando os ensinos médio e superior); oferecendo boas condições para pesquisa em instituições públicas; concedendo subsídios para pesquisas individuais ou em equipe em áreas de tecnologia emergente; permitindo que fundos de pensões invistam em atividades de alto risco; instalando parques tecnológicos; criando incentivos fiscais (nos EUA, os Estados de Nova York e da Califórnia isentaram do imposto de renda, por cinco anos, as indústrias de alta tecnologia que se instalem) (VAUGHAN e POLLARD, 1986: 278).

Nos EUA, nos anos 80, o “Congressional Office of Technology Assessment Directory” listava 148 iniciativas estaduais e regionais para o desenvolvimento de indústrias de alta tecnologia (VAUGHAN e POLLARD, 1986: 268). Na mesma década, no Reino Unido, cerca de 15 “agências de inovação” eram criadas para financiar o processo de instalação de indústrias *high tech* e prover-lhes consultoria técnica. No Japão, uma bem sucedida experiência de planejamento estatal articulou, desde os anos 70, medidas tradicionalmente implementadas em políticas regionais de desenvolvimento a um plano inovador de criação de indústrias de alta tecnologia e de pólos tecnológicos, tendo como resultado o surgimento de 25 “complexos regionais de inovação”, regularmente distribuídos pelo país (STOHR e PONIGHAUS, 1992).

Conhecidas as principais políticas industriais implementadas a nível mundial, cabe agora proceder ao estudo específico do município de Rio Claro, analisando as políticas desenvolvidas, a nível local, e procurando articulá-las, quando possível, ao quadro genérico aqui delineado.

IV - O EXEMPLO DO MUNICÍPIO DE RIO CLARO. S.P.

Antes do estudo específico de Rio Claro, cabem algumas considerações sobre os contextos nacional e regional nos quais o citado município se integra.

Como é sobejamente conhecido, a atuação do Estado sobre a economia brasileira tem sido ampla, difusa e incisiva a partir dos anos 30, com a ditadura de Getúlio Vargas, e, principalmente, dos anos 50 aos 80. A opção pelo “modo industrial de desenvolvimento”, definitivamente assumido e implementado pelo Estado nos anos 50 e após 1964, implicou na maciça intervenção estatal no processo de expansão econômica do país e, por extensão, na industrialização então ativada. Elaborando um verdadeiro “capitalismo de Estado” após 1964 (DAVIDOVICH, 1984: 30), o governo central foi gradativamente assumindo o controle de setores vitais da economia nacional: de um lado, ampliou significativamente suas funções de agente indutor, normativo e orientador da política econômica, adotando o planejamento em todos os setores da economia e colocando em funcionamento um complexo dispositivo institucional destinado a acentuar seu poder de controle e intervenção sobre o mercado financeiro, o mercado consumidor interno e a força de trabalho; de outro, influenciou diretamente a evolução industrial do país, investindo em unidades produtivas, principalmente da indústria de base; induzindo à concentração de capitais e à oligopolização de certos ramos, através da formação de grandes empresas; criando incentivos fiscais e creditícios para atrair capitais estrangeiros; integrando o Brasil, transformado em um “Newly Industrialising Country” (NIC), ao sistema produtivo capitalista internacional e à nova divisão internacional do trabalho (SELINGARDI-SAMPAIO, 1988).

Como se percebe, os princípios Keynesianos de intervenção estatal na economia foram intensamente absorvidos e postos em prática, em governos democráticos como o de Juscelino Kubitschek (1955-1960) ou, mais exacerbadamente, em governos autoritários como os que se sucederam de 1964 a 1989.

As intervenções estatais, a nível macroeconômico, tiveram alguns efeitos espaciais implícitos. De modo geral, reforçaram a concentração da indústria e do emprego na região Sudeste e no Estado de São Paulo, concentração que havia se desenvolvido de forma relativamente espontânea, segundo a atuação de um complexo de fatores, entre os quais dominavam as forças aglomerativas e de polarização das metrópoles São Paulo e Rio de Janeiro.

Efeitos espaciais explícitos resultaram de ações estatais menos genéricas ou, em outras palavras, mais direcionadas para objetivos regionais. Assim, ao investir como agente produtivo, o Estado procurou, embora não sistematicamente, descentralizar certos tipos de produção, instalando indústrias siderúrgicas e pólos petroquímicos na Amazônia, no Nordeste, no Rio Grande do Sul; ao atuar como

agente orientador e normativo da economia, procurou atrair indústrias privadas para as regiões menos desenvolvidas, implementando, através de agências de desenvolvimento como a SUDENE e a SUDAM, políticas regionais para o Nordeste e a Amazônia. Simultaneamente, entretanto, nada fez de concreto, nos anos 50, 60 e até 1978, para impedir que a concentração de empresas estrangeiras e nacionais, no Sudeste e em São Paulo, se acentuasse.

É através do II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento) (1975-1979) que se materializa a preocupação do governo com a concentração espacial das atividades produtivas no Sudeste/São Paulo e com a implementação de uma política industrial que buscasse “a atenuação dos desníveis regionais de desenvolvimento industrial” (pág. 29). A ação corretiva do Estado manifesta-se em 1978, através da Resolução 14 do C.D.E. (Conselho de Desenvolvimento Econômico), que desestimulava a implantação de novos projetos industriais na metrópole paulistana através da supressão de incentivos fiscais e creditícios, buscando, em contrapartida, fortalecer os pólos do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Sul e Nordeste (CANO, 1985: 45).

Também nos anos 70, o governo estadual implementou políticas destinadas a acelerar a descentralização industrial da metrópole de São Paulo, articulando-a à industrialização do interior. Através do Grupo de Descentralização Industrial (GDI) e do Grupo de Análise Territorial (GAT), o governo colocou em prática uma série de medidas:

- criação de um Plano Rodoviário de Interiorização do Desenvolvimento (PROINDE), associado à duplicação de rodovias e à implantação de mais de 4000 Km. de estradas vicinais pavimentadas.
- ainda no setor de transportes, investimentos na rede ferroviária e viabilização da hidrovia Tietê-Paraná.
- criação dos Escritórios Regionais de Planejamento (ERPLANS), encarregados da elaboração de diagnósticos sócio-econômicos das diversas regiões administrativas do Estado paulista.
- consolidação de um programa visando assistência técnica e financeira em escalas nacional e internacional.
- concessão de assistência técnica e de ajuda financeira a municípios empenhados em esforços de industrialização, subsídios geralmente concedidos para investimentos em infra-estrutura (como, por exemplo, a criação de Distritos Industriais) (NEGRI, 1988).

A nível local, políticas municipais foram implementadas com o objetivo de atrair indústrias, sendo integradas basicamente por isenção parcial e/ou total de tributos municipais, doação de áreas industriais, ou venda a preços subsidiados,

oferecimento de infra-estruturas gerais e industriais, inclusive instalação de Distritos Industriais.

É articulada a estes amplos contextos nacional e estadual que a análise das políticas industriais adotadas em Rio Claro deve ser desenvolvida.

O município de Rio Claro situa-se na porção centro-oriental do Estado de São Paulo, integrado à Região Administrativa de Campinas. A cidade-sede tem dimensões médias, com 137.210 hab. em 1990. Dista 170 km. da capital paulista, à qual se liga, assim como a outras cidades paulistas e a outros Estados, por linhas ferroviárias da FEPASA e por rodovias troncais como a Washington Luís (que corta o município) e a Anhanguera (muito próxima).

Localizado na “Região Industrial da Baixa Anhanguera” (SELINGARDI-SAMPAIO, 1982), maior concentração industrial do interior paulista, Rio Claro tem como vizinhos ou próximos alguns dos municípios mais industrializados e prósperos do Estado, como Campinas, Americana, Piracicaba, Sumaré, Limeira, Araras. Essa localização reveste-se de feições favoráveis, predominantemente: por integrar a citada região, Rio Claro desfruta das vantagens do “campo aglomerativo” que ela oferece, ou seja, do espaço de atuação das economias de aglomeração que as cidades, as indústrias já instaladas, as populações, os serviços já existentes, enfim, os conjuntos urbano-industriais bastante desenvolvidos representam e que, obviamente, funcionam como um fator de atração industrial. Como aspecto menos favorável relacionado à localização na Região Industrial da Anhanguera, há que se destacar que, em tal contexto de contiguidade espacial, a competição intermunicipal por novas indústrias que se instalam na área torna-se mais acirrada.

Três fases industriais podem ser identificadas ao longo da evolução econômica de Rio Claro, segundo SELINGARDI-SAMPAIO (1987). De 1873 a 1929, ocorreu uma fase “pioneira”, caracterizada pela instalação de um grande estabelecimento, as oficinas da então Cia. Paulista de Estradas de Ferro, e de pequenas e médias indústrias locais, geralmente por imigrantes estrangeiros e seus descendentes, voltadas para a produção de bens de consumo para a população local, então em pleno aumento; de 1930 a 1969, em uma fase de domínio de ramos “tradicionais” (bebidas, têxteis, minerais não metálicos), o município viveu um período de lento crescimento econômico, em que os limitados capitais locais, aplicados em pequenos e médios estabelecimentos, não tinham pujança suficiente para ativarem os mecanismos da expansão econômica; de 1970 em diante, definiu-se uma fase “dinâmica” caracterizada por forte ativação da industrialização, ascensão de ramos “motrizes” (química, material de transporte, mecânica) e instalação de grandes e médios estabelecimentos, fase desencadeada pela atuação de forças externas ao município, (investimentos de empresas multinacionais e de indústrias nacionais descentralizadas da metrópole paulistana).

Ao longo das citadas fases, quais políticas industriais foram implementadas pelo poder local e qual o papel que elas desempenharam no decorrer do processo de industrialização? Eis o problema que, apenas tocado superficialmente em trabalhos anteriores, motivou a presente investigação

A busca de respostas às questões acima formuladas conduziu à constatação, até certo ponto surpreendente, que vários tipos de políticas e de medidas correlatas, citadas na parte III deste trabalho, já foram ou estão sendo aplicadas em âmbito local, algumas modificadas e/ou adaptadas segundo concepções próprias. Com base no levantamento de toda a documentação pertinente arquivada pela Prefeitura e atualmente disponível no Arquivo Histórico do município, foi possível proceder-se à listagem de todas as ações oficiais relativas à indústria, inclusive as leis e as datas de suas promulgações, os tipos de incentivos e benefícios concedidos e os nomes e os respectivos setores produtivos das indústrias favorecidas. Para a presente explanação, julgou-se conveniente proceder a uma classificação das políticas adotadas, agrupando-as segundo os tipos de medidas implementadas e de acordo com as fases da industrialização anteriormente citadas.

Na fase “pioneira”, há apenas duas iniciativas oficiais a serem destacadas. Em 1890, a Câmara Municipal, pretendendo incentivar a instalação de indústrias têxteis no município, a exemplo do que ocorria em outras localidades paulistas, comprometeu-se a *doar terrenos* e a *comprar grande quantidade de sementes* para desenvolver o plantio de algodão no município; não há registros, entretanto, de qualquer resultado prático da citada medida.

Por volta de 1920, a “Sociedade Anônima Indústria de Seda Nacional”, sediada em Campinas, manifestou sua intenção de construir uma fábrica em Rio Claro. A ela a administração municipal concedeu *isenção*, por 20 anos, *de todos os impostos* de âmbito local e ainda um *subsídio financeiro*. Apesar de ter construído amplas instalações na Vila Paulista, junto à via férrea, a citada empresa não chegou a se instalar em Rio Claro, ficando os prédios desocupados até a transferência de uma unidade têxtil da I.R.F.Matarazzo, em 1939.

Embora não se possa avaliar, por falta de registros e informações, as bases teóricas, filosóficas e/ou ideológicas de tais iniciativas - não se sabe por quais pessoas ou grupos, e em quais circunstâncias, a idéia de se conceder incentivos à atividade industrial foi desenvolvida - o que se pode concluir, ainda de forma exploratória, é que tais medidas foram inovadoras e progressistas para uma então pequena cidade interiorana de um país de economia eminentemente agro-exportadora, no qual as políticas de incentivos industriais constituíam exceções à regra vigente. Como se viu anteriormente, até a década de 1930, o grau de intervenção dos governos nas economias capitalistas foi pouco acentuado, e neste contexto econômico liberal o Brasil se inseria harmoniosamente. Durante o século XIX, o Estado

brasileiro (tanto no Império como nos primeiros anos da República) “foi relativamente não-intervencionista em assuntos econômicos. O governo preocupava-se com os impostos de importação para fins de receita e, em raras ocasiões, para fins de proteção. Na área das indústrias nascentes e dos investimentos em infra-estrutura o governo atuava principalmente por meio da concessão de favores - isto é, empréstimos especiais para algumas empresas industriais e garantia de rendimentos para as companhias estrangeiras que realizavam investimentos em infra-estrutura...”. No mais, “a economia brasileira permaneceu basicamente em um regime de *laissez-faire*” (BAER. 1983: 260-262).

Já na fase “tradicional”, que se estendeu por 39 anos, as intervenções oficiais de incentivo à industrialização vão gradativamente se tornando mais frequentes.

Nos anos 30, apenas dois decretos são destinados ao setor industrial. O mais importante deles, relativo à lei nº 230 de 1937, concedia isenção de impostos às indústrias que se instalassem no município, por tempo proporcional ao capital investido, podendo variar de 5 a 20 anos; *doava terrenos* para as mesmas, com prazo determinado para a instalação, caso contrário a Prefeitura voltaria a tomar posse dos terrenos; concedia *auxílio* às subscrições de ações, *empréstimos* a longo prazo e *auxílio* à propaganda dos produtos; indicava o propósito da Prefeitura de atuar como agente na *redução das tarifas* de transportes, na *organização de feiras* expositoras e na *contratação de técnicos*. Como se percebe, a citada lei não expressa uma atitude circunstancial, dirigida a uma indústria específica, mas sim encerra um projeto de política industrial ampla e diversificada, uma preocupação com o futuro industrial de Rio Claro que, talvez, estivesse vinculada à nova fase da economia e da industrialização que o país vivia sob o governo Vargas. Até onde foi possível pesquisar, entretanto, não se encontrou registros da implementação efetiva de tais medidas e de seus eventuais resultados práticos.

Só em 1948 novos incentivos industriais seriam concedidos, através da lei nº 50 que *doava terrenos* para a eventual instalação de uma fábrica de vidros. Nos anos 50, através de 3 decretos (o de nº 416, de 1956; o de nº 529, de 1957; e o de nº 628, de 1959), *isenção de impostos*, por um período de quatro anos, era concedida a três indústrias. Como se evidencia, não há nas décadas de 40 e 50 uma política industrial genérica e planejada; as poucas medidas que são adotadas parecem revestir-se de caráter circunstancial, esporádico ou mesmo emergencial.

De 1960 a 1969, a concessão de incentivos creditícios e fiscais a determinadas indústrias intensifica-se, já que 28 decretos desta natureza são promulgados no citado período. Entre eles, 3 concediam *isenção de impostos* e 25 referiam-se à *doação de terrenos* para indústrias que se instalavam ou, em muito menor número, eram ampliadas. Examinando-se a relação nominal das indústrias beneficiadas, cons-

tata-se que apenas três delas (a Fábrica de Balas São João, a Fisher Indústria Mecânica e a Indústria de Papel e Papelão Rio Claro) permanecem em atividade até hoje, enquanto as demais funcionaram por alguns anos e depois fecharam ou nem mesmo chegaram a se instalar em Rio Claro, como a Vigorelli.

Considerando-se a fase “tradicional” como um todo, não se pode afirmar que não houve medidas de incentivo oficial à indústria; quantitativamente, e em especial na década de 60, elas até têm certa expressão. O principal problema que as cerca parece ser sua natureza limitada, isolada e ocasional, ou, em outras palavras, elas não chegam a compor um conjunto integrado de medidas, um projeto de política industrial amplo, incisivo, diversificado e de caráter permanente, com exceção talvez do decreto de 1937, que ainda requer pesquisas adicionais para maior esclarecimento. De qualquer maneira, a ausência de um projeto com as características acima, acrescida a outros fatores locais desfavoráveis - como a fraca iniciativa empresarial que se definia localmente desde os anos 30; a pequena ocorrência de indústrias “motrizes”; as precárias condições de abastecimento de energia elétrica e água; a pequena capacidade de acumulação de capital no município, com setores agrícola, industrial e de serviços relativamente débeis - certamente contribui para a explicação do fraco desempenho industrial rio-clarense no período em questão.

Conforme demonstrou SELINGARDI-SAMPAIO (1987:28), o modesto crescimento industrial da fase “tradicional” pode ser apreendido através da análise da evolução da variável “pessoal ocupado”, infelizmente disponível apenas a partir de 1940: de 2.178 pessoas ocupadas na indústria em 1940 passou-se para 3.963 em 1970, um crescimento global de 81,95% em 30 anos. Se tal análise for feita por décadas, alguns importantes detalhes são revelados; assim, constata-se que, entre 1950 e 1960, chegou mesmo a ocorrer redução do número de pessoal ocupado na indústria, que caiu, respectivamente, de 3.607 para 3.074. Tal redução não se coaduna com os contextos nacional e estadual então existentes. Como se sabe, a situação internacional favorável ao comércio de mercadorias e ao movimento de capitais, após o término da II Guerra Mundial; a intervenção do Estado no processo de industrialização brasileiro, desenvolvendo o setor de insumos básicos e a infraestrutura; a implantação da indústria automobilística, a partir de 1957, foram fatos que, entre outros, permitiram o grande impulso dado à indústria brasileira após 1950, consolidaram a hegemonia da metrópole paulistana sobre outros centros industriais do país e definiram seu papel de pólo difusor da indústria. Rio Claro, entretanto, até 1969-1970, permaneceu quase marginalizado de tal influência.

É de 1970 a 1976 que a intervenção do poder local na indústria atinge seu máximo grau de intensidade. Neste período, a Prefeitura, através de 30 decretos específicos, implementa um conjunto integrado de medidas que realmente represen-

ta uma “política industrial”, uma tomada de posição em favor do desenvolvimento industrial de Rio Claro.

Entre os 30 decretos, dois merecem destaque:

- a lei nº 1167, de 6 de julho de 1970, que instituiu um conjunto de incentivos a serem concedidos às indústrias que viessem a se localizar no município. Nesse conjunto incluíam-se, desde a data inicial ou acrescidos depois: **incentivos creditícios** (doação de terrenos, pagamento de parte do aluguel dos prédios provisórios, pagamento de indenização de culturas eventualmente existentes nos terrenos a serem ocupados industrialmente, concessão de créditos especiais); **incentivos fiscais** (isenção de imposto predial e territorial urbano por até 20 anos, isenção de imposto de serviços, isenção das taxas de água, isenção de despesas com as escrituras e os registros dos imóveis); **criação de infra-estruturas** (construção de vias de acesso às fábricas, fornecimento de água e construção de reservatórios, expansão da rede de esgotos, criação de condições para escoamento regular dos detritos das fábricas, execução de serviços de levantamento topográfico, terraplenagem e destocamento de terrenos, concessão de direito à captação de água e ao despejo de águas servidas no rio Corumbataí); **oferecimento de outros serviços** (fornecimento de mão de obra para serviços diversos e para construção ou acabamento de prédios, intercessão junto à TELESP para extensão de serviços telefônicos, cessão de telefones, intercessão junto à FEPASA para extensão de ramais ferroviários, desapropriação de terrenos, garantia de reserva de áreas contíguas a determinadas indústrias, possibilitando futuras expansões).
- o decreto nº 1866 de 26 de agosto de 1970, que criou um distrito industrial, ao norte do corpo urbano, com uma área de 2 milhões de m², na qual se fez predominantemente a criação das infra-estruturas citadas.

Outros dez decretos concediam muitos dos benefícios e incentivos citados (invariavelmente incluídas doação de terrenos e isenção de impostos) para indústrias de fora que efetivamente se instalaram em Rio Claro, tais como a Owens Corning Fiberglass-Ocifbras, a Gurgel Veículos, a Aliberti, a Mecânica Alfa, a Uniroyal e a Pennwalt (indústrias químicas), ou para outras cuja implantação não chegou a se concretizar, como a Vigorelli, a Lamitec, a Wapsa e a Pfizer.

Ainda no período 1970-1976, outros dez decretos referiam-se à doação e à cessão de terrenos para indústrias novas e para outras que se instalavam, três leis permitiam desapropriações e permutas de terrenos, outra concedia crédito especial à Owens Corning para atender às despesas de instalação da fábrica, enquanto três outros decretos anulavam ou alteravam concessões feitas anteriormente.

A implementação desse amplo elenco de medidas de estímulo à industrialização rio-clarense atesta a existência, entre os membros do poder local no início dos anos 70, de uma mentalidade desenvolvimentista e de uma visão que se estendia para além dos horizontes do município. Viviam-se então no país a ideologia do “Brasil Potência” e um surto industrial (o de 1968-1974), caracterizado por taxas expressivas de expansão, tais como 14,3% em 1971 e 16,0% em 1973 (BAER, 1983: 407); neste surto, os capitais internacionais, então em grande expansão e difusão pelo mundo, detinham importante participação, através principalmente da instalação de indústrias filiais e subsidiárias. A nível espacial, já havia sido transposto o ponto de retorno a partir do qual decresceu a contínua concentração industrial na metrópole paulistana, passando esta a comandar a difusão espacial de indústrias, nacionais e estrangeiras, que buscavam no interior espaços menos congestionados, menos poluídos e menos valorizados, mas relativamente próximos ao grande pólo.

Um processo de descentralização industrial ocorria, em parte espontâneo, em parte induzido por políticas oficiais de desenvolvimento e de localização industriais, como já se viu. Planos de ação oficial se sucediam, “.. não só ao nível do governo federal mas principalmente ao nível dos governos estaduais e dos órgãos regionais de desenvolvimento. Multiplicaram-se as instituições de apoio financeiro e de fomento, com notável expansão do número de Secretarias de Planejamento, Companhias de Desenvolvimento e Bancos Estaduais ou Regionais de Desenvolvimento. Em que consistiu a tônica do planejamento regional? No fundamental, foi centrada na política de atração de indústrias para as regiões”. (CANO, 1985: 44, 45).

As políticas industriais implementadas em Rio Claro nos anos 70 foram pois plenamente coerentes com o contexto macroeconômico do país e com o processo de interiorização industrial que ocorria no Estado de São Paulo; ressalte-se ainda que, na Região Industrial da Anhanguera, à qual Rio Claro se integra, os demais municípios também viviam momentos de intensa expansão industrial, e a adoção de políticas de atração para empresas nacionais e estrangeiras era prática generalizada, havendo mesmo acirrada competição intermunicipal na disputa por algumas grandes indústrias que se interiorizavam. Rio Claro nada mais fez, portanto, que se integrar harmoniosamente à realidade de seu contexto regional, embora, muitas vezes, não conseguisse superar municípios melhor dotados em infra-estruturas, em serviços, com maior disponibilidade de espaços para uso industrial e/ou com políticas mais agressivas, como Campinas, Jundiaí, Americana, Limeira, Piracicaba, Sumaré.

Mesmo com índices de expansão absoluta menores do que os dos citados municípios, Rio Claro viveu na década de 70 a sua mais expressiva fase de crescimento industrial, fase que se distinguiu acentuadamente da que lhe precedeu e que

foi denominada de “dinâmica” (SELINGARDI-SAMPAIO, 1987). Entre 1970 e 1980, instalaram-se no município cerca de 25 grandes e médias unidades fabris controladas por capitais externos (nacionais e estrangeiros), e o número de pessoas ocupadas elevou-se de 3.963 em 1970 para 8.777 em 1980, o que implicou em um crescimento relativo de 121,47% no período, índice nunca registrado antes e não repetido depois.

De 1977 a 1979, nenhum outro ato oficial foi direcionado à indústria.

Já ao longo dos anos 80, apenas 5 decretos contemplaram com incentivos algumas indústrias. O de número 1631, de 1980, oferecia à Brascabos, indústria de material eletro-eletrônico controlada pela Brastemp e oriunda de São Bernardo do Campo, isenção de impostos, instalação de redes de água e esgoto, serviços de terraplenagem e arborização; o de nº 1721, de 1981, contemplava com isenção de taxas de aprovação de plantas, execução de serviços de levantamento topográfico e outros serviços menores a Fricock-Frigorificação, Avicultura, Indústria e Comércio, de capitais locais; o de nº 1763, de 1982, garantia à Brastemp S.A. incentivos para a instalação de outra unidade industrial (a de lavadoras), tais como isenção de impostos e execução de serviços de infra-estrutura, como terraplenagem, arborização, redes de água e esgoto, etc.; o de nº 2111 concedia à Metalfer Construções Metálicas Ltda., de Araras, isenção de impostos e de taxas para aprovação de plantas; o de nº 2258, de 1988, reiterava incentivos à Brastemp e ainda outorgava isenção de emolumentos e de taxas de aprovação de projetos para indústrias já instaladas no município que pretendessem se transferir para o Distrito Industrial ou para outro lugar adequado.

Como é fácil perceber, as políticas industriais implementadas pelo poder público em Rio Claro decaíram, ao longo dos anos 80, tanto quantitativamente como qualitativamente. A crise econômica que o país viveu, principalmente entre 1981 e 1984, certamente explica em grande parte tal processo. Com a recessão econômica generalizada, o município rio-clarense teve suas verbas orçamentárias muito reduzidas, e isso provocou alterações nos encaminhamentos da política industrial local, tais como a supressão de incentivos financeiros e creditícios (subsídios, empréstimos e doações de terrenos).

Analisando-se o conjunto das medidas direcionadas à atividade industrial e executadas pelo poder público em Rio Claro, principalmente ao longo do século XX e até 1990, constata-se que, dentre os seis tipos de políticas industriais mais adotados a nível mundial, dois deles foram mais intensa e constantemente utilizados a nível local, a saber, a *concessão de incentivos financeiros* (creditícios, como subsídios, doação de terrenos e pagamento de aluguel de prédios, e fiscais, como redução e isenção de taxas e impostos) e a *criação de infra-estruturas* (gerais e específicas), o que, de resto, é perfeitamente compatível com o poder de intervenção e de atuação

de governos locais (no caso brasileiro, municipais). Pode-se afirmar, portanto, que houve preocupação de muitos governantes com o processo de industrialização rio-clarense, ao contrário do que usualmente se apregoa, preocupação que se materializou em mais de 60 leis de concessão de benefícios e incentivos às indústrias. Dadas a relativa estagnação industrial que Rio Claro vivenciou até 1970, e a pequena expansão verificada nos anos 80 e 90, parece lícito concluir que o problema reside na *forma de ocorrência e de execução das políticas adotadas*, ou seja, presume-se que, na maioria das vezes, ou as medidas de incentivo ficaram apenas no papel ou, quando adotadas, o foram de modo isolado, fragmentado e intermitente. Em outras palavras, não ocorreu a elaboração e a implementação de uma política bem definida, abrangente e, principalmente, constante, a não ser durante o governo do Dr. Álvaro Perin (1970-1974) que, como se viu, é também o período de “decolagem” do maior surto industrial que Rio Claro já conheceu.

Até que ponto se pode afirmar que a ausência ou a tibieza de políticas industriais são responsáveis por períodos de estagnação e/ou de pequeno crescimento industrial, ou, ao contrário, que a existência de uma política incisiva e abrangente conduz invariavelmente a um período de expansão industrial? Respostas cabais a estas perguntas não figuravam entre os objetivos do presente trabalho, já que demandariam pesquisas diretas junto às empresas para respostas específicas. Além disso, conforme já se salientou antes, a avaliação precisa da aplicação de políticas industriais é problemática, principalmente porque é difícil hipotetizar sobre como teria evoluído a industrialização de um determinado lugar sem a atuação dos incentivos recebidos. No caso de Rio Claro, entretanto, algumas especulações são possíveis através da utilização de trabalhos anteriores (SELINGARDI-SAMPAIO, 1987; SELINGARDI-SAMPAIO e CRUZ, 1992). Nas pesquisas de campo que os basearam, formulários com dezenas de diferentes questões foram aplicados junto às 125 maiores indústrias de Rio Claro e, àquelas que não representam capitais locais, foi perguntado: “Qual foi o principal fator responsável pela implantação do estabelecimento em Rio Claro”? Na primeira pesquisa, com 19 empresas de fora instaladas até 1981, o fator “posição geográfica” do município foi o mais indicado, com 62,50 das respostas, vindo em segundo lugar o fator “incentivos da Prefeitura”, com 12,50% das respostas (duas indústrias) e, em seguida, o fator “existência de distrito industrial”, com 6,25% das respostas (uma indústria). Na segunda pesquisa, com 13 empresas instaladas entre 1981 e 1990, a posição geográfica do município continuou sendo o fator mais apontado como decisivo para a localização industrial (61,53% do total, ou 8 indústrias), enquanto a existência do distrito industrial foi priorizada por 4 indústrias e a concessão de incentivos pela Prefeitura foi julgada essencial por apenas uma indústria.

Como se evidencia, a maioria das empresas não prioriza os incentivos oferecidos, e mesmo reluta em revelar tê-los recebido. No entanto, o levantamento e a análise dos documentos oficiais existentes atestam a concessão de muitos incentivos e benefícios. O que se pode hipotetizar, na busca de respostas à questão acima formulada é que, como as políticas industriais constituem apenas um em um amplo elenco de fatores intervenientes nos processos de industrialização, sua capacidade de produzir resultados positivos torna-se imprevisível, dados os graus diversos de abrangência, eficácia e determinação com que são implementadas e, principalmente, dadas as inúmeras possibilidades de articulação, harmoniosa ou desajustada, das políticas adotadas com os demais fatores atuantes, principalmente com o contexto social e a conjuntura econômica vigentes.

No caso de Rio Claro, o que se pode sugerir, na explicação do papel que as políticas industriais desempenharam no desencadeamento da fase “dinâmica”, é que esta ativação da industrialização se deveu a uma oportuna conjunção de fatores, entre os quais os exógenos - aceleração da industrialização brasileira, abertura do país às exportações e aos investimentos estrangeiros, concentração da indústria na área metropolitana de São Paulo e posterior descentralização para o interior paulista - assumiram maior importância. Quando, nos anos 60, a citada metrópole começou a emitir sinais de congestionamento e as empresas industriais iniciaram a descentralização, em escala macroeconômica foi o espaço compreendido em um raio de até 200-250 km. de distância da capital que constituiu a principal área de atração, em um típico processo de “desconcentração concentrada” (AZZONI, 1985). O fator distância foi decisivo, mas na realidade ele atuou intimamente associado a outros: no citado espaço situam-se as principais regiões industriais do interior do Estado (a da Baixa Anhanguera e a do eixo rodoviário São Paulo-Rio), ou os principais “campos aglomerativos”. No caso da Região da Anhanguera, foram escolhidas primeiramente as cidades mais próximas, melhor equipadas e já relativamente industrializadas (Jundiaí, Campinas). Quando estas já se apresentavam com relativa alta concentração industrial, cidades hierarquicamente inferiores, mas sobretudo próximas, passaram a ser escolhidas para receber as novas fábricas que se instalavam: foi neste contexto e momento (fim dos anos 60) que Rio Claro foi alcançada pela “onda industrializante” que se espalhava a partir da metrópole paulistana. É também a partir desse momento que fatores de atração locais, endógenos, passam a ter efetiva atuação, e entre eles incluem-se principalmente as políticas de incentivo implementadas pelo poder local.

O papel subsidiário, complementar aos fatores realmente decisivos que a política industrial implementada nos anos 70 desempenhou deve ser, pois, enfatizado, assim como alguns efeitos negativos que dela decorreram. Na euforia de uma industrialização incentivada, mas pouco planejada, Rio Claro recebeu várias grandes unidades (pertencentes principalmente a empresas de capital estrangeiro) de alto

potencial poluidor (indústrias químicas, de minerais não metálicos) e, pior ainda, elas concentraram-se no distrito industrial. Também as políticas implementadas nos anos 70 contribuíram para manter e mesmo agravar a notória debilidade dos capitais locais em relação aos capitais externos, já que visaram quase que exclusivamente estimular os segundos, mais pujantes por natureza.

Nos anos 90, há poucos fatos, relativos à implementação de políticas industriais, a serem citados, mas qualitativamente eles adquirem grande expressão porque introduzem no município tipos e formas de políticas industriais até agora não utilizados localmente.

Um dos tipos citados é a *provisão de estruturas institucionais*. Obedecendo à Constituição de 1988, elaborou-se um Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado do Município de Rio Claro, instituído pela lei nº 2.492 de 06 de agosto de 1992 e atualmente em revisão, para posterior aprovação pela Câmara Municipal; nesse Plano Diretor, o capítulo I é dedicado ao uso e ocupação do solo no município, e, entre outras disposições, é normatizado o uso industrial do solo. Em síntese, o P.D.D.I. estabelece um novo perímetro para o distrito industrial, prevê a plena ocupação dos vazios nele existentes e da infra-estrutura já implantada, e cria uma zona de expansão futura (ZI-6) para o mesmo distrito; também institui outras cinco Zonas Industriais, todas situadas ao sul-sudoeste do corpo urbano, das proximidades da rodovia Washington Luís, da rodovia Rio Claro-Piracicaba, da via férrea da FEPASA e do leito do Ribeirão Claro até a via Kennedy e a avenida 29. Todas são destinadas a “pequenas empresas comerciais e industriais não poluentes”.

Destaque-se ainda que a atual revisão do Plano Diretor é realizada pelo Conselho de Desenvolvimento Urbano (CDU), empossado pelo Prefeito em março de 1994 e composto por representantes das mais variadas instituições públicas e privadas. A criação de estruturas institucionais está sendo ampliada ainda com a instalação de uma Secretaria de Indústria e Comércio.

Outra modalidade de política industrial inédita no município é a implantação de uma “*incubadora*” de *indústrias* que, como se viu anteriormente, constitui um exemplo de concessão de incentivos creditícios. Embora o NIDO (Núcleo de Iniciação e Desenvolvimento de Organizações) não seja um empreendimento da Prefeitura e sim da FIESP-CIESP, recebeu todo o apoio operacional e de infra-estrutura do poder local, assim como os terrenos que ocupa na via Kennedy.

O NIDO, que se encontra em fase final de construção, tem na “incubadora” de empresas o seu eixo operacional. Em uma área de 6.300 m², distribuem-se módulos diversos, onde se instalarão microempresas e pequenas empresas nascentes, que disporão assim de espaço e de serviços comunitários como recepção, sala de reuni-

ões, instalações sanitárias e refeitórios. As empresas ficarão responsáveis pela divisão dos custos de energia elétrica, água, telefone e dos pagamentos dos funcionários comuns, como recepcionista, mensageiro, segurança, faxineiro, etc. Contando com infra-estrutura básica, apoio técnico, administrativo e de serviços, é de se supor que as pequenas empresas possam enfrentar melhor as dificuldades geralmente encontradas em sua fase inicial de existência.

São 18 as empresas já aprovadas para instalação na “incubadora”, sendo 9 novas e 9 transferidas de outros locais. Entre as 18, 8 representam capitais locais e 10 capitais externos, oriundos de São Paulo (3), Campinas (2), Santa Gertrudes (1), Limeira (1), Minas Gerais (1) e Paraná (1). Fabricam bens tão diversos como peças de bicicletas, equipamentos fotográficos, peças de “lingerie”, instrumentos musicais ou churrasqueiras, entre outros.

Além da “incubadora”, o NIDO ainda abrigará atividades de apoio e administrativas, como Laboratório de Empresas, Feira Industrial Permanente, Biblioteca Industrial, a Casa do Empresário de Rio Claro e Região, alojamento para técnicos e um Núcleo de Assistência às Empresas, a ser instalado pelo SENAI, que desenvolverá programas de treinamento e de assistência técnica e tecnológica às empresas locais e regionais.

Além das novas formas de intervenção oficial na atividade industrial, os anos 90 ainda assistem à reedição de políticas já adotadas no passado. Depois de 5 anos de abandono de medidas de incentivo à industrialização, em 29 de dezembro de 1993 o atual prefeito promulgou a Lei nº 2.629, que instituiu o Programa de Desenvolvimento Econômico de Rio Claro, visando incentivar a instalação de novas empresas no município e oferecer condições para a expansão daquelas já instaladas. Os incentivos são de natureza financeira e também relativos ao fornecimento de infra-estrutura; entre os primeiros, figuram subvenções econômicas equivalentes ao IPTU e a Taxa de Prestação de Serviços, por um período máximo de três anos, e ainda ao preço público referente à obtenção da licença para a construção de obras particulares; quanto aos segundos, limitam-se ao fornecimento de equipamentos e de mão-de-obra para os serviços iniciais de terraplenagem.

Como se evidencia, as atuais medidas oficiais de apoio e incentivo à atividade industrial em Rio Claro são em parte inovadoras, a nível local, mas ainda absolutamente insuficientes para prover um projeto integrado e abrangente de desenvolvimento industrial.

V - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Mudança parece ser a palavra-chave das últimas décadas do século XX. Mudanças políticas, como a queda dos regimes socialistas da Europa de Leste e da antiga URSS; mudanças nas estratégias comerciais e industriais dos países, com a formação de grandes blocos econômicos (CE, NAFTA, APEC, MERCOSUL); mudanças técnico-organizacionais e financeiro-administrativas nas empresas, em busca de um novo paradigma industrial que reconduza à consecução dos objetivos de sempre, ou seja, produtividade e lucro máximos aos menores custos possíveis. Só os que se engajam em tais mudanças e metas podem aspirar a competir internacionalmente.

Com todas as mudanças que ocorrem, ou apesar delas, desníveis internacionais de desenvolvimento e desequilíbrios regionais, a nível nacional são mantidos. Pode-se dispensar o planejamento? Após a importância que assumiram dos anos 50 aos 70, os planos de desenvolvimento conheceram um período de marginalização nos anos 80, ao mesmo tempo em que os princípios anti-estatizantes da economia clássica liberal eram reabilitados. Sistemas de planejamento e planos de desenvolvimento subsistem, entretanto, nos anos 90, repensados, reavaliados e adaptados às novas configurações da realidade, especialmente no que tange às preocupações ambientais.

Em países desenvolvidos e em desenvolvimento, os governos acionam sistemas de planejamento, compostos, como no passado, por órgãos e instituições voltados para a elaboração de planos e a determinação de medidas para o desenvolvimento, visto agora sob nova perspectiva. O que se espera destes planos, em sua essência, é que saibam articular - em um enfoque estratégico e a longo prazo - uma utilização adequada e racional do solo, visando ao desenvolvimento, a considerações econômicas, sociais e ambientais.

Nos planos de desenvolvimento dos anos 90, nos países europeus e, em particular, no Reino Unido, uma noção-chave é o conceito de “desenvolvimento sustentável”, elaborado e aperfeiçoado ao longo dos anos 80. Segundo Jacobs (1991: 60, 61), a essência do conceito pode ser apreendida através de três preceitos: a) há que se inserir considerações ambientais na elaboração de políticas econômicas; b) há que existir um compromisso com a igualdade, com a justa distribuição de riqueza, e um esforço no sentido de preservar os recursos naturais, do espaço local ao global, para as próximas gerações; c) há que se valorizar menos o crescimento econômico e mais o desenvolvimento em seu sentido genérico, que encerra a idéia de bem estar econômico associado a outros componentes não-financeiros, como saúde, educação, segurança, etc.

Essas diretrizes genéricas, integradas a muitos outros preceitos e noções apreendidos da análise da bibliografia consultada e aqui revista, podem compor um conjunto de medidas que, se adotadas como parte de uma política industrial efetiva, talvez possam contribuir para o crescimento industrial e o desenvolvimento do município rio-clarense.

Como se sabe, a elaboração de um Plano Diretor para o desenvolvimento futuro é hoje uma obrigação constitucional para todos os municípios brasileiros com mais de 20.000 habitantes; conseqüentemente, Rio Claro possui um plano, que está em revisão e logo entrará em vigência. Ele planeja e organiza o uso industrial do solo, com amplas e profundas preocupações ambientais. Tal fato é significativo, sem dúvidas, mas, em nossa opinião, ainda insuficiente para garantir um futuro industrial satisfatório. Lembre-se que, após 1981, a tendência foi de haver cada vez menos incentivos para a indústria local, e o ritmo da industrialização arrefeceu. De 1990 a 1993, duras perdas foram registradas: a Cianê (tecelagem) e a Skol-Caracú, duas das maiores e mais tradicionais indústrias rio-clarense, e a Gurgel Motores, uma das mais importantes fábricas instaladas nos anos 70, foram desativadas ou paralisaram suas atividades, extinguindo cerca de 2000 empregos industriais. Para vencer a relativa estagnação em que se encontra o setor industrial local, há necessidade de se elaborar e implementar uma política industrial incisiva, abrangente, multifacetada e de caráter permanente. Não se tem aqui a pretensão de indicá-la, apenas a de sugerir a apreciação de algumas medidas por nós julgadas relevantes.

A) Medidas visando aspectos espaciais explícitos

A¹) Planejamento de espaços industriais para uso futuro de grandes e médias indústrias estabelecidas pelo Plano Diretor.

A²) Melhor definição das zonas industriais estabelecidas pelo Plano Diretor.

Ele cria 6 zonas industriais a Sul-sudoeste do município, zonas intercaladas por áreas residenciais e onde se permite a instalação de “pequenas empresas comerciais e industriais não poluentes”. Como se percebe, tal zoneamento é vago e insuficiente: onde se localizarão indústrias grandes e médias nas próximas décadas, no próximo século?

A³) Reavaliação da ocupação do atual Distrito Industrial.

Ele ainda apresenta muitos espaços a serem ocupados, e o projeto existente de um mini-distrito no interior de sua área, destinada às pequenas e microempresas, deve ser levado adiante.

A⁴) Planejamento de outros futuros distritos industriais, de preferência poli-industriais.

A⁵) Indicação e demarcação de áreas destinadas ao aterro de lixo e de detritos industriais.

B) Medidas visando aspectos estruturais

B¹) Regiões e localidades devem especializar-se na produção de bens nos quais tenham algumas vantagens comparativas de custo, e trocá-los no mercado por produtos nos quais tenham relativa desvantagem. Vendo a economia como um sistema dinâmico caracterizado pela quebra de padrões estabelecidos de produção e comércio e pela exploração de novas oportunidades, reconhecendo que os termos de troca mudaram e continuarão a mudar, cada comunidade deve reavaliar suas forças e fraquezas comparativas e perseguir estratégias de desenvolvimento de recursos industriais e humanos que se conformem às novas realidades (GROSS e WEINSTEIN, 1986: 261).

Com tais observações em mente, há que se definir quais ramos e setores industriais devem ser priorizados e incentivados para instalação em Rio Claro, de acordo com os fatores favoráveis e os recursos disponíveis. Nesta perspectiva, entendemos que o ramo “química” já está suficientemente representado a nível local, e que indústrias trabalho-intensivas, tais como a têxtil e a de vestuário, calçados e artefatos de tecidos devem ser especialmente estimuladas, considerando-se que são importantes geradoras de empregos e que há, no município, uma mão-de-obra em potencial relativamente elevada, especialmente feminina. Lembre-se: ao fechar, a têxtil Cianê deixou mais de 600 pessoas sem emprego; essa mão-de-obra, em sua esmagadora maioria feminina e qualificada, está empregada no momento?

B²) Outro setor que deve ser incentivado é o de produtos eletrônicos e de informática, haja vista a possibilidade de integração empresas-Universidade local. O campus local da UNESP (Universidade Estadual Paulista) oferece um curso superior de Computação e, a longo prazo, deverá se constituir no pólo computacional de toda a Universidade. Este é um fator altamente positivo para a instalação de indústrias correlatas, que poderão se beneficiar de *Know-how* eventualmente gerado e da oferta de mão-de-obra qualificada.

B³) Também a produção cerâmica deve ser estimulada. Há décadas o ramo “minerais não metálicos” é o mais importante de Rio Claro quanto ao número de estabelecimentos existentes, e isso se deve à grande quantidade de jazidas de calcário existentes no município. Hoje, técnicos do setor confirmam que em Rio Claro também se localiza uma das duas melhores jazidas de argila do mundo, que viabiliza a produção cerâmica sem maiores aparatos tecnológicos. Mais uma vez, há que se valorizar um recurso disponível e abundante.

B⁴) Em síntese, esforços devem ser desenvolvidos a nível local para promover maior diversificação industrial, afim de que a comunidade se torne o menos vulnerável possível às crises cíclicas de ramos e setores específicos.

C) Medidas visando aspectos fiscais, creditícios e de fornecimento de infraestrutura

C¹) As medidas de incentivo já adotadas em outras épocas não devem ser abandonadas; o ideal seria que as indústrias não precisassem de tais estímulos mas, como a concorrência que se estabelece a nível regional é muito acirrada, é preciso dispor das mesmas “armas” que os demais municípios.

C²) Extensão de incentivos fiscais às indústrias já instaladas, particularmente as de capitais locais, que sejam relevantes quanto ao número de pessoas ocupadas e que estejam enfrentando dificuldades conjunturais.

Por exemplo, sabe-se que as taxas de água em Rio Claro são relativamente mais altas que na maioria das outras localidades; o oferecimento de taxas subsidiadas certamente seria um estímulo às indústrias que utilizam água em grandes quantidades.

C³) Continuidade no projeto da “incubadora” de indústrias.

D) Medidas visando aspectos ambientais

D¹) Obediência às principais diretrizes ambientais definidas pelo Plano Diretor do município.

D²) Fiscalização e controle dos projetos de instalação de unidades de produção potencialmente poluidoras, principalmente indústrias químicas, de papel e de extração de minerais não metálicos.

E) Medidas visando o desenvolvimento de recursos humanos

A mudança técnico-organizacional que ocorre na indústria, a nível global, tem colocado a questão do retreinamento e da recapacitação da mão de obra industrial. A citada questão apresenta duas faces: os citados processos podem ser desenvolvidos a nível de estabelecimento/empresa industrial, sendo destinados especificamente aos seus quadros, atual e futuro, e a nível institucional. Esta via envolve o sistema educacional como um todo, e requer que cursos e escolas técnicas e profissionalizantes, como os do SENAI, por exemplo, atualizem e alterem seus currículos, visando o retreinamento da atual geração de trabalhadores - muitos deslocados das funções para os quais foram preparados até aqui - e a educação da próxima geração, que deverá, por natureza, ser mais versátil e “flexível” em suas habilidades que a atual.

O cumprimento de tais tarefas não compete exclusivamente aos poderes locais, como é óbvio, nem é esforço a ser dispendido no curto prazo, mas constitui, certamente, uma medida obrigatória visando o futuro industrial de localidades e regiões.

F) Acompanhamento, de parte do poder local e das entidades envolvidas na definição e na implementação de uma política industrial, do quadro econômico que se estabelece a nível regional

F¹) Acesso a informações provenientes de órgãos públicos e privados, de âmbito estadual, que arrolam empresas interessadas em se instalarem no interior paulista. Intercâmbio de informações com tais órgãos, e divulgação das vantagens e incentivos oferecidos por Rio Claro.

F²) Adoção, quando necessário, de uma medida mais ousada, mais “agressiva”, cujo resultado pode ser a instalação de uma indústria importante. Cabe lembrar que os municípios vizinhos são prósperos e industrializados, e apresentam condições semelhantes ou superiores a Rio Claro no que tange à rede de transportes, à infra-estrutura de serviços, ao parque industrial já existente, ao “clima industrial”, etc. Neste contexto, o fator básico para a tomada de decisão locacional de uma indústria que se interioriza ou se desloca pode ser um incentivo “extra”, uma vantagem real que se oferece a mais que os concorrentes.

Terminando, cabe ressaltar que a qualidade do futuro econômico de Rio Claro está sendo definida no presente, através do zelo ou da displicência com que o poder público e a sociedade locais tratem a questão industrial.

VI - BIBLIOGRAFIA CITADA

- AGLIETTA, M.A. *A Theory of Capitalist Regulation*. London: New Left Books, 1979.
- ALLEN, G.C. *A Economia Japonesa*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1983.
- AMIN, A. e PYWELL, C. “Is technology policy enough for local economic revitalization? The case of Tyne and Wear in the North East of England”. *Regional Studies*, Policy Review Section, 23(5): 463-485, 1989.
- AZZONI, C.R. *Indústria e Reversão da Polarização no Brasil*. São Paulo: USP, FEA, tese de Livre-Docência, 1985.
- AUTY, R.M. “Consequences of an autarkic industrial policy for a large low-income country: Índia”. *Geoforum*, 24(2): 127-142, 1993.
- BAER, W. *A Industrialização e o Desenvolvimento Econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas (F.G.V.), 1983.
- BRESSER PEREIRA, L.C. *Desenvolvimento e Crise no Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense S.A., 14a. edição, 1985.
- CANO, W. *Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil - 1930-1970*. São Paulo: Global Editora, 1985.

- CHAPMAN, K. e WALKER, D.F. *Industrial Location. Principles and Policies*. Oxford, U.K.: Blackwell Publishers, 1987.
- CHARDONNET, J. *Les Grands Types de Complexes Industriels*. Paris: Armand Colin, 1953.
- CHISHOLM, M. "De-industrialization and British regional policy". *Regional Studies*, 19(4): 301-313, 1985.
- CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais Ltda, 1a. edição, 06, 1989.
- DAVIDOVICH, F. "Urbanização brasileira: tendências, problemas e desafios". *Revista Espaço e Debates*, 13: 12-28, 1984.
- DICKEN, P. *Global Shift. Industrial Change in a Turbulent World*. London: Paul Chapman Publishing Ltd, 1988.
- DICKEN, P. e LLOYD, P.E. "Inner metropolitan industrial change, enterprise structures and policy issues: case studies of Manchester and Merseyside". *Regional Studies*, 12 (3): 181-197, 1978.
- ESTALL, R.C. e BUCHANAN, R.O. *Industrial Activity and Economic Geography*. London: Hutchinson & Co., 1961.
- FAGAN, R.H. "Industry-policy and the macro-economic environment". *Australian Geographer*, 22(2): 102-116, 1991.
- FOLEY, P.D., WATTS, H.D. e WILSON, B. "Introducing new process, technology: implications for local employment policies". *Geoforum*, 23(1): 61-72, 1992.
- FREIRE, P. *Multinacionais e Trabalhadores no Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1981.
- FURTADO, C. *Análise do Modelo Brasileiro*. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1975.
- FURTADO, C. *O Brasil Pós-Milagre*. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1982.
- GACHELIN, C. *La Localisation des Industries*. Paris: Presses Universitaires de France, 1977.
- GEIGER, P.P. e DAVIDOVICH, F. "Reflexões sobre a evolução da estrutura espacial do Brasil sob o efeito da industrialização". *Revista Brasileira de Geografia*, 36(3): 3-29.
- GETIMIS, P. e KAFKALAS, G. "Local development and forms of regulation: fragmentation and hierarchy of spatial policies in Greece". *Geoforum*, 23(1): 73-83, 1992.

- GOLDENSTEIN, L. e CARVALHAES, S.G. “Avaliação crítica da descentralização industrial: a experiência do complexo industrial da Baixada Santista”. *Revista Espaço e Debates*, 13: 47-58, 1984.
- GREEN, D.H., BOYLAND, K. e STRANGE, A. “Le role des pépinières dans le développement des entreprises accueillies: essai d’évaluation. L’exemple du Yorkshire-Humberside (R.U.)”. *Hommes et Terres du Nord*, 1: 7-11, 1990.
- GROSS, H.T. e WEINSTEIN, B.L. “Technology structural change, and the industrial policy debate”, in J. Rees (ed.) *Technology, Regions and Policy*. Totowa, New Jersey: Rowman & Littlefield, 1986.
- HAAS, H.D. “The effectiveness of the industrial estate concept in developing nations, taking the Caribbean countries as an example”. *Applied Geography and Development*, 17: 17-27, 1981.
- HEALEY, M. e CLARK, D. “Industrial decline and government response in the West Midlands: the case of Coventry”. *Regional Studies*, 18(4): 303-318, 1984
- HEALEY, D. e SHAW, T. “Planners, plans and sustainable development”. *Regional Studies*, 27(8): 769-776, 1993.
- HOARE, A.G. “Why they go where they go: the political imagery of industrial location”. *Transactions - Inst. of British Geographers*, 6(2): 152-175, 1981.
- HOARE, A.G. “What do they make, where, and does it matter any more? Regional industrial structures in Britain since the great War”. *Geography-Journal of the Geographical Assoc.*, 71(4): 289-305, 1986.
- HUDSON, R. “Nationalized industry policies and regional policies: the role of the state in capitalist societies in the deindustrialization and reindustrialization of regions”. *Environment and Planning D: Society and Space*, 4(1): 7-28, 1986.
- HURST, M.E. *A Geography of Economic Behavior*. North Scituate, Mass: Duxbury Press, 1972.
- IANNI, O. *Estado e Planejamento Econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1971.
- JACOBS, M. *The Green Economy*. London: Pluto Press, 1991.
- KLERK, R.A. de e LUTZ, C. “Industrial development and sectoral policy in the Netherlands economy”. *Planning and Development in the Netherlands*, 13(2): 191-214, 1981.
- LABASSE, J. *La Organización del Espacio. Elementos de Geografía Aplicada*. Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local, 1973.

- LABORIE, J.P. "L'espace industriel de Toulouse: effets de l'absence d'une politique d'agglomération". *Revue Géographique des Pyrénées et du Sud-Ouest*, 54(3): 287-300, 1983.
- LEIGH, R. e NORTH, D. *Promoting Innovation and Technology Transfer in a Local Economy: an Appraisal of Some Local Initiatives in the U.K.*. Trabalho apresentado na reunião da "Commission of Industrial Change", UGI, em Madri, 1986.
- LIMA, H.F. *História do Pensamento Econômico no Brasil*. São Paulo: Cia. Editora Nacional, Coleção Brasileira, vol. 360, 1976.
- LIPIETZ, A. "New tendencies in the international division of labor: regimes of accumulation and modes of regulation", in A.J. Scott e M. Storper (ed.) *Production, Work, Territory: the Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*. Winchester, Mass.: Allen & Unwin, 16-40, 1986.
- MARTIN, R. "Remapping British regional policy: the end of the North-South divide? *Regional Studies*, 27(8): 797-805, 1993.
- MARTIN, R., SUNLEY, D. e WILLS, J. "The geography of trade union decline: spatial dispersal or regional resilience?" *Transactions - Inst. of British Geographers*, NS, 18(1): 36-62, 1993.
- MELLO, J.M.C. de. *O Capitalismo Tardio. Contribuição à Revisão Crítica da Formação e Desenvolvimento da Economia Brasileira*. Campinas: UNICAMP, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, tese de Doutorado, 1975.
- MONTE, A. del e LUZENBERGER, R. de. "The effect of regional policy on new firm formation in Southern Italy". *Geoforum*, 23(3): 219-230, 1989.
- MORRIS, J.L. "The state and industrial restructuring: government policies in industrial Wales". *Environmental and Planning D: Society and Space*, 5(2): 195-213, 1987.
- NEGRI, B. "As políticas de descentralização industrial e o processo de industrialização em São Paulo: 1970-1985", in J.C. Tartaglia e O.L. de Oliveira (org.) *Modernização e Desenvolvimento no Interior de São Paulo*. São Paulo: Editora UNESP, 11-37, 1988.
- PEREIRA, L.C.B. *Estado e Subdesenvolvimento Industrializado*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1977.
- POUNDS, N.J.G. *An Introduction to Economic Geography*. London: John Murray, 1961.
- PRADO Jr., C. *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1969.

- REES, J. (ed.) *Technology, Regions and Policy*. Totowa, New Jersey: Rowman and Littlefield, 1986.
- REES, R.D. e MIALL, R.H.C. "The effect of regional policy on manufacturing investment and capital stock within the U.K. between 1959 and 1978". *Regional Studies*, 15(6): 413-424, 1981.
- RICH, D.C. "The Scottish Development Agency and the industrial regeneration of Scotland". *Geographical Review*, 73(3): 271-286, 1983.
- ROCHA, R.V.M. "Algumas considerações sobre a formulação de uma política urbano-industrial", in P. Haddad (ed.) *Desequilíbrios Regionais e Descentralização Industrial*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, Série Mongráfica 16, 1975.
- RONQUEZEL, J.A. "A fala e o fato: limites da descentralização industrial do Estado de São Paulo". *Boletim de Geografia Teorética*, Rio Claro, 13(25): 6-26.
- SADLER, D. "Industrial policy of the European Community: strategic deficits and regional dilemmas". *Environment and Planning A*, 24(12): 1711-1730, 1992.
- SELINGARDI-SAMPAIO, S. "Padrões de distribuição industrial no Estado de São Paulo. Áreas mais representativas, 1950-1970". *Revista de Geografia*, UNESP, São Paulo, 1: 7-24, 1982.
- SELINGARDI-SAMPAIO, S. "A industrialização de Rio Claro. Contribuição ao estudo da desconcentração espacial da indústria no Estado de São Paulo". *Revista Geografia*, Rio Claro, 12(24): 1-60, 1987.
- SELINGARDI-SAMPAIO, S. "A evolução recente do sistema industrial brasileiro: a ação do Estado e dos investimentos externos". *Boletim de Geografia Teorética*, Rio Claro, 12(35-36): 5-37, 1988.
- SELINGARDI-SAMPAIO, S. e CRUZ, R.A.P. "Estrutura, processo espaço e política local: quatro faces da industrialização de Rio Claro, S.P., no período 1980-1990". *Revista Geografia*, Rio Claro, 17(2): 27-44, 1992.
- SHAW, E.B. *World Economic Geography*. New York: John Wiley & Sons, 1955.
- SHEEHAN, M. "Government financial assistance and manufacturing investment in Northern Ireland". *Regional Studies*, 27(6): 527-540, 1993.
- SINGER, P. *A Crise do "Milagre": Interpretação Crítica da Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.
- STIKKER, A. e WOERKOM, F.J.H. van. "The development of Dutch industry in relation to government policy measures and plans". *Planning and Development in the Netherlands*, XII (2): 146-183, 1980.

- STOHR, W.B. e PONIGHAUS, R. "Towards a data - based evaluation of the Japanese technopolis policy: the effect of new technological and organizational infrastructure on urban and regional development". *Regional Studies*, 26(7): 605-618, 1992.
- STORPER, M. e WALKER, R. *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*. New York: Basil Blackwell Inc.
- SUNKEL, O. e PAZ, P. *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Difel, 1976.
- TUROK, I. "Pitfalls in industrial first aid: examples from an initiative in London". *Geoforum*, 20(3): 355-364, 1989.
- VAUGHAN, R. e POLLARD, R. "State and federal policies for high-technology development", in J. Rees (ed.) *Technology, Regions and Policy*. Totowa, New Jersey: Rowman and Littlefield, 1986.
- WATTS, H.D. *Industrial Geography*. Harlow, England: Longman Group UK Limited, 1987.
- WREN, C. "Some anatomy of job creation: the role of firm size, age and the nature of opening". *Environmental and Planning A*, 26(6): 973-988, 1994.