



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
MESTRADO E DOUTORADO EM ECONOMIA**

RAY ARAUJO DUARTE DO RÊGO

**PADRÕES DE REPRODUÇÃO DO CAPITAL NO BRASIL E
SEUS REFLEXOS NO SETOR AUTOMOBILÍSTICO**

Salvador, BA

2020

RAY ARAUJO DUARTE DO RÊGO

**PADRÕES DE REPRODUÇÃO DO CAPITAL NO BRASIL E
SEUS REFLEXOS NO SETOR AUTOMOBILÍSTICO**

Dissertação de mestrado apresentada Ao Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Economia da Universidade Federal da Bahia como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

Área de concentração: Desenvolvimento Econômico.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Antonio de Freitas Balanco.

Salvador, BA

2020

R343 Rêgo, Ray Araújo Duarte do.
Padrões de reprodução do capital no Brasil e seus reflexos no
setor automobilístico/ Ray Araújo Duarte do Rêgo. – Salvador,
2020.

191 f.; il.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal da Bahia,
Faculdade de Economia. Orientador: Prof. Dr. Paulo Antônio
de Freitas Balanco.

1. Brasil – capital. 2. Indústria automobilística - setor
produtivo. 3. Marx – teoria. I. Universidade Federal da Bahia. II.
Balanco, Paulo Antônio de Freitas. III. Título.

CDD: 338.981



Universidade Federal da Bahia
Faculdade de Economia
Programa de Pós-Graduação em Economia
Mestrado e Doutorado em Economia

TERMO DE APROVAÇÃO

RAY ARAÚJO DUARTE DO RÉGO

"PADRÕES DE REPRODUÇÃO DO CAPITAL NO BRASIL E SEUS REFLEXOS NO SETOR AUTOMOBILÍSTICO"

Dissertação de Mestrado aprovada como requisito parcial para obtenção do Grau de Mestre em Economia no Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Economia da Universidade Federal da Bahia, pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. Paulo Antônio de Freitas Balanco
(Orientador - UFBA)

Prof. Dr. Uallace Moreira Lima
(UFBA)

Prof. Dr. Lucas Milanez de Lima Almeida
(UFPB)

Aprovada em 14 janeiro de 2020.

AGRADECIMENTOS

As mudanças por mim experimentadas nos dois anos em que cursei o mestrado em economia na UFBA foram significativas e positivas, sendo um período em que pude experimentar um amadurecimento ímpar no plano pessoal e profissional, dado o contexto de mudança de estado, o desafio de construir a vida longe do lugar em que estão minhas raízes e as exigências aumentadas de um curso de pós-graduação. Chegando ao fim de mais uma importante fase de minha formação, me parece fundamental exaltar aquelas pessoas e instituições que foram de fundamental importância para que meu objetivo fosse cumprido.

A confecção do meu trabalho de conclusão, trabalho em grande medida individual e solitário, não poderia ter sido concluído sem uma série de apoios no âmbito afetivo e intelectual que me tornaram capaz de seguir adiante a cada dia. Primeiramente, sou grato aos meus pais, Ramatis e Maria das Dores, por serem fonte inesgotável de carinho e cuidado, me proporcionando as condições materiais e o incentivo emocional para buscar incessantemente o meu crescimento. Também no âmbito familiar, agradeço aos meus irmãos, Militão, Raila, Raimar, Raimara por estarem sempre ao meu lado, apesar da distância física.

Não me faltaram figuras a quem pude recorrer para discutir e me ajudar a abrir caminhos possíveis para continuar na empreitada teórica que me propus. Nesse sentido, destaca-se o esteio dado pelo meu orientador, Paulo Balanco, com quem pude ter conversas que foram de fundamental importância para construir uma proposta de pesquisa minimamente rigorosa e coerente, assim como para executar essa proposta. A sua disposição constante em ajudar e dialogar com alguém que recorreu a ele com um projeto que visava aprofundar a compreensão crítica do capitalismo mundial e brasileiro, mesmo que propondo o uso de um arcabouço teórico não completamente de acordo com suas convicções pessoais, mostra um compromisso com o desafio de entender e subsidiar a transformação deste sistema.

Sou grato aos professores Uallace Moreira Lima e Lucas Milanez, demais componentes da minha banca. Lucas por ter escrito uma pesquisa de admirável profundidade e solidez, com a qual pude dialogar e que me proporcionou subsídios para construir uma visão aprimorada da atual fase por que passa a economia brasileira, além de ter tecido comentários e críticas pertinentes ao texto por mim produzido. Em especial a Uallace, pelas duas disciplinas ministradas por ele e acompanhadas por mim durante esses dois anos, nas quais pude aprender muito, também por mostrar-se sempre disposto a ajudar os alunos e a discutir os caminhos para o desenvolvimento brasileiro. No âmbito desta pesquisa, para além das discordâncias metodológicas que temos, sua contribuição foi fundamental ao me indicar o

setor automobilístico como importante indústria, à qual caberia um olhar mais detido de modo a compreender a estrutura produtiva brasileira, além dos importantes textos que produziu sobre o tema e dos quais me vali na presente dissertação.

Agradeço à UFBA pelas condições dadas para minha vinculação ao curso de mestrado, assim como para o prosseguimento deste. Mais particularmente, agradeço à Faculdade de Economia e a todos os seus funcionários, professores e servidores, que, para além de todas as eventuais dificuldades materiais, continuam a sustentar a formação de alunos e a construção de conhecimento em seu interior. Aqui pude encontrar um ambiente aberto à divergência, em que convivem e fazem embate diversas interpretações sobre a dinâmica econômica, ambiente indispensável para que possa se desenvolver um conhecimento crítico sobre a realidade.

Mais próximos da minha convivência durante esses anos foram meus colegas, mestrandos e doutorandos, da turma de 2018. Agradeço a todos eles por terem partilhado comigo as experiências e dificuldades do trabalho acadêmico, ajudando-nos e apoiando-nos mutuamente dentro e fora da universidade. Agradeço em particular a Adalberto, Alonso, Edva, Inara, Rachel e Victor, amigos que fiz durante esses anos e que espero partilhar muitos momentos mais.

Ainda mais próximos durante esse tempo foram duas pessoas em especial, com as quais dividi minhas angústias e alegrias cotidianas, sendo importantíssimos para que eu pudesse cumprir as tarefas exigidas e, simultaneamente, aperfeiçoar-me enquanto pessoa: Bartira e Diogo. À primeira agradeço por ter estado ao meu lado em praticamente todas as circunstâncias por mim vividas nesse período, provendo conversas inspiradoras, atentando para minhas dificuldades e sendo disponível para me ajudar. Ao segundo, igualmente pelo companheirismo, nos momentos de leveza e nos de impasse, pelas conversas sobre os temas teóricos e políticos, nos quais sua criticidade me fez refletir mais agudamente sobre os problemas enfrentados por mim e por nossa sociedade.

O apoio financeiro recebido pela CAPES foi indispensável para financiar minha estadia em Salvador e esta pesquisa. Em tempos de ataque à universidade pública e ao pensamento crítico, deve ser ressaltada a essencialidade da existência desse tipo de financiamento.

RESUMO

Nos anos 1990, o Brasil experimenta profundas mudanças nos marcos em que se dá a acumulação de capital no país, impactando nas relações entre capital e trabalho, entre os setores produtivos internos, entre os circuitos de valorização do capital e entre o capital nacional e o estrangeiro. Essas mudanças refletem de forma contundente na trajetória do setor industrial como um todo, passando-se de um período de industrialização intensa para uma aventada desindustrialização. Sendo o setor automobilístico a principal indústria produtora de bens de consumo no país desde a sua consolidação, na década de 1960, sua estrutura deve refletir em alguma medida as transformações assinaladas. Sendo assim, o objetivo da dissertação é expor os fios que interligam a forma como se dá a reprodução do capital em uma formação social específica e em um setor produtivo. As mediações a serem abordadas para explicar o comportamento da nação e do setor escolhidos devem obedecer ao comportamento desses, o que significa — para o caso do setor automobilístico brasileiro — que se deve partir da inserção dependente que o país têm na divisão internacional do trabalho e das estrutura oligopólica, dominada por empresas transnacionais, do setor. As teorizações marxistas sobre imperialismo e dependência permitem entender as especificidades das formações periféricas a partir dos marcos colocados pela expansão dos principais capitais pelo mundo e a literatura sobre cadeias globais de valor e sobre a cadeia automotiva, em específico, permitem perceber as especificidades da forma de ação dos capitais segundo a lógica que emerge da globalização. De acordo com os dados levantados é possível afirmar que o padrão de desenvolvimento liberal-periférico que o Brasil assume a partir dos anos 1990 têm como características principais a reprodução da condição dependente a partir do reforço de suas dimensões financeira e tecnológica. Essa última dimensão se explicita no setor automobilístico através da desnacionalização e de uma tendência à desindustrialização do segmento de autopeças, fruto da reestruturação do setor a partir da liberalização comercial brasileira e mundial. Desta forma, também nesse setor o país se torna menos capaz de reter o valor produzido por sua força de trabalho, sustentando um desenvolvimento internacional desigual e a manutenção da superexploração da força de trabalho interna.

Palavras-chave: Setor automobilístico. Economia brasileira. Teoria marxista da dependência. Neoliberalismo.

ABSTRACT

In the 1990s, Brazil experienced profound changes in the milestones of capital accumulation in the country, impacting on the relations between capital and labor, between the domestic productive sectors, between the circuits of capital appreciation and between national and foreign capital. These changes have a strong impact on the trajectory of the industrial sector as a whole, moving from a period of intense industrialization to an adventurous deindustrialization. Since the automobile sector has been the main consumer goods industry in the country since its consolidation in the 1960s, its structure should reflect to some extent the marked changes. Thus, the objective of the dissertation is to expose the threads that interconnect the reproduction of capital in a specific social formation and in a productive sector. The mediations to be approached to explain the behavior of the chosen nation and sector must obey their behavior, which means - in the case of the Brazilian automobile sector - that it must start from the dependent insertion that the country has in the international division of labor and oligopolistic structure, dominated by transnational corporations, in the sector. Marxist theorizations about imperialism and dependence allow us to understand the specificities of peripheral formations from the milestones posed by the expansion of major capitals around the world, and the literature on global value chains and the automotive chain, in particular, allow us to understand the specificities of the form of action of capital according to the logic that emerges from globalization. According to the data collected, it is possible to state that the pattern of liberal-peripheral development that Brazil has assumed since the 1990s has as its main characteristics the reproduction of the dependent condition by strengthening its financial and technological dimensions. This last dimension is made explicit in the automobile sector through denationalization and a tendency towards deindustrialization in the auto parts segment, as a result of the restructuring of the sector based on Brazilian and global trade liberalization. Thus, also in this sector, the country is less able to retain the value produced by its workforce, sustaining uneven international development and maintaining overexploitation of the internal workforce.

Keywords: Automotive industry. Brazilian economy. Marxist theory of dependence. Neoliberalism.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Participação (%) da produção brasileira na oferta do conjunto de setores da indústria de transformação segundo a forma de uso: 1985-2010.....	120
Gráfico 1 – Brasil - Evolução do valor da transformação industrial na fabricação de autoveículos e autopeças: 1996-2017 (Em mil reais).....	151
Gráfico 2 - Evolução da relação VTI/VBPI para os segmentos de autoveículos e autopeças: 1996-2017.....	152
Gráfico 3 - Evolução da produtividade na fabricação de autoveículos e autopeças: 1996-2017 - Índices (base 2010 = 100).....	153
Gráfico 4 - Evolução do pessoal ocupado na cadeia automobilística: 1996-2017.....	154
Gráfico 5 - Coeficiente de insumos importados no setor automotivo: 2003-2018 (%).....	158
Gráfico 6 - Evolução do pessoal ocupado e dos gastos com pessoal na indústria automobilística, como percentual do total da indústria de transformação: 1996-2017 (%)...168	
Gráfico 7 - Estrutura de custos do setor de autopeças, montante e proporção: 1996-2017...169	
Gráfico 8 - Composição do faturamento da indústria de autopeças: 1995-2016 (%).....	171

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Emprego e produtividade na cadeia automotiva: 1995-2016.....	153
Tabela 2 - Participação da produção interna e das importações no acréscimo anual na oferta de veículos: 1995-2018.....	155
Tabela 3 - Evolução da produção e da importação de autopeças: 1995-2016 - índice (base 2002 = 100).....	157
Tabela 4 - Evolução dos fluxos de IDE e de empréstimos do BNDES para o setor automotivo: 1995-2018.....	162
Tabela 5 - Principais empresas do setor de autopeças por receita líquida em 2013.....	166
Tabela 6 - Destinação da produção brasileira de autoveículos: 1995-2018.....	172
Tabela 7 - Saldo da balança comercial de autoveículos e autopeças, remessas de lucros e dividendos do setor automobilístico: 1995-2018.....	175

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Anfavea	Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores
TMD	Teoria Marxista da Dependência
EUA	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
OTAN	Organização do Tratado do Atlântico Norte
IDE	Investimento direto externo
DIT	Divisão internacional do trabalho
PAEG	Programa de Ação Econômica do Governo
CKD	<i>Completely Knock-Down</i>
SKD	<i>Semi Knock-Down</i>
GEIA	Grupo de Estudos da Indústria Automobilística
Sumoc	Superintendência da Moeda e do Crédito
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
PEA	População economicamente ativa
CGV	Cadeia global de valor
TICs	Tecnologias da informação e comunicação
P&D	Pesquisa e desenvolvimento
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
MVA	<i>Manufacturing value-added</i>
PIB	Produto interno bruto
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
II PND	Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento
Mercosul	Mercado Comum do Sul
PDC	Padrão de desenvolvimento capitalista
PLP	Padrão liberal-periférico
OMC	Organização Mundial do Comércio
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
G7	Grupo dos Sete
TEC	Tarifa Externa Comum
RAB	Regime Automotivo Especial
PINTEC	Pesquisa de Inovação
PIA	Pesquisa Industrial Anual

IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
Inovar-auto	Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores
C&T	Ciência e Tecnologia
IPI	Imposto sobre Produto Industrializado
FNDCT	Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
GM	<i>General Motors</i>
VTI	Valor da transformação industrial
VBPI	Valor Bruto da Transformação Industrial
PO	Pessoal Ocupado
Sindipeças	Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores
CNI	Confederação Nacional da Indústria
TJLP	Taxa de Juros de Longo Prazo
TLP	Taxa de Longo Prazo
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócioeconômicos

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	14
2 O CICLO DO CAPITAL NA ECONOMIA BRASILEIRA SOB A ORDEM IMPERIALISTA DO PÓS-GUERRA: REFLEXOS SOBRE A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA.....	23
2.1 IMPERIALISMO E DEPENDÊNCIA.....	23
2.2 ORDEM IMPERIALISTA DO PÓS-GUERRA E ENCAIXE DO BRASIL NA SUA LÓGICA.....	30
2.2.1 A hegemonia norte-americana no pós-guerra e as multinacionais.....	30
2.2.2 A industrialização e os conflitos de classe no Brasil em torno do desenvolvimento.....	37
2.3 CICLO DO CAPITAL NA ECONOMIA BRASILEIRA E DOMINAÇÃO DO SETOR IIB....	41
2.3.1 A interpretação de Tavares.....	41
2.3.2 A interpretação de Marini.....	46
2.3.3 Características do ciclo do capital na economia brasileira do pós-guerra.....	50
2.4 SETOR AUTOMOBILÍSTICO NACIONAL COMO REFLEXO DE UM PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO.....	52
2.4.1 Implantação e hegemonia do capital estrangeiro.....	52
2.4.2 Consolidação, concentração: o segundo período.....	60
2.4.3 Setor automobilístico como reflexo do ciclo do capital da economia brasileira.....	63
3 GLOBALIZAÇÃO E IMPERIALISMO: TRANSFORMAÇÕES PRODUTIVAS, FINANCEIRAS E A INTEGRAÇÃO BRASILEIRA À NOVA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO.....	67
3.1 CRISE DA ORDEM IMPERIALISTA DO PÓS-GUERRA E FINANCEIRIZAÇÃO DO CAPITALISMO.....	67
3.2 GLOBALIZAÇÃO PRODUTIVA E RECONFIGURAÇÃO DO IMPERIALISMO.....	73
3.2.1 Cadeias globais de valor.....	73
3.2.2 Perspectiva crítica em torno das cadeias globais de valor: imperialismo e transferências de valor.....	81
3.3 INCORPORAÇÃO DO BRASIL NA NOVA DIVISÃO.....	91
3.4 PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA NO BRASIL A PARTIR DO NEOLIBERALISMO E DESINDUSTRIALIZAÇÃO.....	100
3.4.1 O padrão exportador de especialização produtiva na América Latina e o padrão de desenvolvimento liberal-periférico brasileiro.....	100
3.4.2 Desindustrialização.....	108
4 CADEIA AUTOMOTIVA BRASILEIRA COMO REFLEXO DO PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO LIBERAL-PERIFÉRICO.....	123
4.1. FORMA DE ESTRUTURAÇÃO DA CADEIA AUTOMOBILÍSTICA A PARTIR DA GLOBALIZAÇÃO.....	123
4.1.1 <i>Outsourcing</i> e setor de autopeças.....	127
4.1.2 Inserção periférica na cadeia automobilística.....	130
4.2 ADEQUAÇÃO DA CADEIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA À GLOBALIZAÇÃO: DETERMINANTES PRINCIPAIS E FORMAS TOMADAS.....	134
4.2.1 Reestruturação setorial da década de 1990.....	135
4.2.2 Dinâmica dos anos 2000.....	143
4.3 SETOR AUTOMOBILÍSTICO COMO REFLEXO DA REPRODUÇÃO DO CAPITAL NO BRASIL NEOLIBERAL.....	149
4.3.1 Desindustrialização na cadeia automobilística brasileira.....	150
4.3.2 Ciclo do capital no setor automotivo.....	161

5 À GUIA DE CONCLUSÃO: PADRÕES DE DESENVOLVIMENTO NACIONAL E SETORIAL.....	176
REFERÊNCIAS.....	188

1 INTRODUÇÃO

Quando se trata de abordar os principais setores que nasceram sob o capitalismo e contribuíram no seu desenvolvimento, a indústria automobilística tem lugar de destaque. O automóvel e demais veículos automotores foram promotores da complexificação e aceleração do ritmo de reprodução do capital, assim como ampliadores do espaço em que pode acontecer tal reprodução. Com base nessas potencialidades, o setor se torna epicentro dos investimentos e chega a um estágio de oligopolização no início do século XX, quando desenvolve-se o paradigma de produção em massa, um sistema que adequa-se perfeitamente e aprofunda a subsunção do trabalho ao sistema de máquinas, acelerando a produção e dando-lhe caráter ainda mais científico e previsível.

No Brasil, a indústria automobilística é, desde o momento de sua efetiva instalação, o setor industrial produtor de bens de consumo de maior significância na estrutura produtiva. Seu peso na economia é refletido na participação de 22% no PIB industrial e de 4% no PIB total do Brasil em 2015 (ANFAVEA, 2019), promovendo também outros diversos setores através de seu efeito multiplicador. Além disso, trata-se de uma indústria que incorpora uma quantidade considerável de componentes tecnologicamente avançados, apresentando a potencialidade de fazer o país avançar em suas capacidades de criação e apropriação de valor. Tudo isso é reflexo e se reflete na influência política que o setor possui junto ao Estado brasileiro, que, desde sua implantação, suporta o setor com subsídios e regimes especiais que visam manter a pujança da produção industrial do setor.

O presente texto coloca a problemática da ligação entre o padrão de reprodução do capital em uma formação social e o padrão de reprodução de um setor. A pesquisa é motivada pelo entendimento de que uma análise de um setor que ambicione ir além da simples descrição de sua dinâmica imediata precisa buscar nos elementos histórico-estruturais que conformam a formação social de que o setor faz parte, os determinantes essenciais do seu comportamento. Da mesma forma, entende-se que investigações em níveis de abstração menores (como necessário para se abordar um setor) contribuem para o entendimento detalhado da dinâmica mais geral de uma economia.

A justificativa para proceder tal investigação é a relativa ausência de análises setoriais que partam desses entendimentos e realizem uma contextualização holística do cenário mais geral em que se desdobra uma dinâmica específica. Desta forma, é feita uma investigação da natureza das relações entre os determinantes mais gerais de uma economia nacional e a estrutura e comportamento de um setor específico, de modo que torna-se necessário estabelecer quais as mediações que se colocam para a formação social brasileira no período estudado.

A hipótese assumida quanto à natureza das ligações entre a formação social brasileira e o setor automobilístico é que a estrutura e a trajetória da indústria automotiva no Brasil é fruto das ações e conflitos entre os principais agentes constitutivos da economia nacional: empresas transnacionais, Estado, capital nacional, trabalhadores. Assim, através dessas ações e de seus respectivos poderes de determinação (que são desiguais), estabelece-se uma correspondência entre a dinâmica setorial e a própria dinâmica do padrão de desenvolvimento capitalista do país como um todo.

A análise da correspondência entre os padrões de reprodução do capital do Brasil e do setor automobilístico mostrou serem necessárias análises da história do surgimento e das mutações ocorridas pelo setor no país ao longo das décadas, a exposição dos determinantes postos para a economia brasileira, as tendências seguidas por essa e um levantamento de dados sobre a estrutura e dinâmica do setor automotivo de modo a verificar até que ponto aquela correspondência existe de fato.

Parte-se do princípio de que, enquanto país que se insere na dinâmica capitalista de forma tardia e subordinada, o Brasil assume uma condição dependente no interior do modo de produção capitalista, em contraposição aos países imperialistas. Os capitais e estados das nações imperialistas exercem o poder de determinação em tal modo de produção, pois aquelas nações lograram um desenvolvimento capitalista sem os entraves representados por uma condição de subordinação, alcançando maior produtividade e poder político. Tal configuração implica que as forças produtivas das nações dependentes serão moldadas de acordo com um padrão que implica transferência de valor internacional em direção aos países

desenvolvidos e superexploração da força de trabalho interna. Assim, o padrão de desenvolvimento do capital no Brasil é um padrão de dependência¹.

É importante ter em conta que o imperialismo é um fenômeno que transmuta-se de forma concomitante com a evolução do modo de produção capitalista como um todo, assumindo diferentes formas de acordo com o tipo de acumulação que acontece nas principais potências político-econômicas e com as crises estruturais que lhe acometem e a fazem tomar nova forma específica. Assim, o recorte temporal que interessa na abordagem do setor automobilístico brasileiro envolve a consideração da forma que tomou a acumulação capitalista e o imperialismo nos dois últimos períodos de suas vigências: aquele que começa após as duas grandes guerras inter-imperialistas e se estende até a década de 1980; e aquele que se segue à reestruturação do sistema em novas bases a partir desta mesma década, com a constituição do chamado neoliberalismo.

O uso que aqui se faz do conceito de dependência é fruto do arcabouço teórico elaborado pela chamada teoria marxista da dependência (TMD), em que esta é definida como “uma relação de subordinação entre nações formalmente independentes, em cujo marco as relações de produção das nações subordinadas são modificadas ou recriadas para assegurar a reprodução ampliada da dependência” (MARINI, 2005, p. 109).

Destaca-se na interpretação formulada na década de 1960 que a participação da América Latina no mercado mundial propicia as condições para que os países centrais passem a acumular com base na exploração de mais-valia relativa (forma de apropriação de valor excedente do trabalho relacionada a aumentos de produtividade), ficando a cargo dos países latino-americanos a acumulação baseada (principalmente, mas não só) em mais-valia absoluta (relacionada a aumentos da exploração física da força de trabalho) e em ganhos menores de produtividade.

Metodologicamente, a teoria está pautada em um princípio diverso das teorias até então hegemônicas na América Latina, que, segundo Bambirra (2013), deviam suas deficiências às

1 Até que sejam cortados os fios que garantem que a ligação entre o desenvolvimento de um grupo de nações e o subdesenvolvimento das demais, algo que tem se mostrado fenômeno improvável dentro do modo de produção capitalista, só visto em condições politicamente especiais, tal como na Coreia do Sul. Mesmo quando atingido um estágio no qual um país pode ser chamado desenvolvido, o problema da superação das forças produtivas capitalistas ainda estaria posto para a classe trabalhadora, que aliena sua força de trabalho em nome da reprodução do capital em escala ampliada.

“concepções metodológicas geralmente utilizadas, que produziram teorias cujo objetivo é, no fundo e mais que nada, justificar certo tipo de desenvolvimento, em vez de tentar explicá-lo” (BAMBIRRA, 2013, p. 37). A maioria dessas teorias pressupunha o modelo de desenvolvimento dos países centrais e então eram classificados os países segundo sua maior ou menor aproximação em relação a esse modelo.

Para os autores da TMD, o pressuposto metodológico básico é que a incorporação da América Latina no capitalismo mundial se deu a partir da expansão das principais potências mundiais de então, sendo essas quem determinam – em última instância – e dão os parâmetros gerais dentro dos quais a estrutura interna dos países periféricos se desenvolve. A forma tomada pelo capitalismo mundial é determinada, em primeira instância, pelas necessidades e formas assumidas pelos capitais instalados nos maiores centros de acumulação capitalista, que se expandem e irradiam a sua reprodução de forma imperialista pelo mundo, graças à superioridade produtiva e bélica desses centros. Ao mesmo tempo, a estrutura econômica específica de cada país periférico engendra e dá forma concreta aos parâmetros gerais dados pelas necessidades da reprodução do capital nos países centrais, podendo inclusive obstaculizá-las, mesmo que de forma limitada devido ao menor poderio daqueles países. O resultado é uma estrutura mundial composta por países imperialistas e dependentes, estrutura que se sustenta (embora não de forma inexorável) sobre fluxos de valor dos segundos para os primeiros.

Nas condições encontradas no pós-guerra, o imperialismo havia assumido um caráter diferente graças ao declínio dos domínios coloniais, levando a uma expansão do capital pelo mundo de forma menos ligada a divisões políticas rígidas e mais ligadas ao poder propriamente econômico dos capitais presentes em cada nação (embora o fator político seguisse sendo essencial nessa dinâmica de expansão). Os Estados Unidos (EUA) tornaram-se a nova hegemonia mundial, que tinha um caráter muito mais “superimperialista” do que a Grã-Bretanha, promovendo uma unidade política em torno de sua superioridade econômica e bélica, de instituições que abarcavam as principais potências capitalistas (como FMI e OTAN), do poder das transnacionais norte-americanas e da hegemonia do dólar (PANITCH; GINDIN, 2004; SWEEZY; BARAN, 1966).

O próprio comportamento do capital monopolista será diferente daquele encontrado no início do século XX. O peso do capital financeiro – definido como aquele que é fruto da aliança

entre capital produtivo e o bancário sob a hegemonia do último – é diminuído severamente, com a regulação das transações bancárias a nível mundial através do acordo de *Bretton Woods*. A partir de então, o controle da atuação da empresa pelo corpo administrativo estará guiado mais claramente pela maximização de lucros de longo prazo, o que envolve o crescimento da empresa e seu poder de mercado. Soma-se a essas mudanças na estrutura da empresa monopolista o desenvolvimento de mercados internos de proporções consideráveis em países subdesenvolvidos durante as duas guerras mundiais, de modo que desenvolveram-se oportunidades de lucrar produzindo nessas economias para seus mercados internos. Os fluxos de investimento externo direto (IDE) serão predominantes a partir de então, em substituição aos investimentos financeiros (SWEEZY; BARAN, 1966; SANTOS, 2011).

O domínio imperialista passa a não estar mais apoiado em uma divisão internacional do trabalho (DIT) rígida, em que há produção industrial nos países centrais e produção primária nos países periféricos, acontece a industrialização de alguns países periféricos de maneira que a subordinação desses países estará baseada principalmente na dependência de bens de capital produzidos nos países desenvolvidos, assim como no domínio das transnacionais sobre os principais setores que produzem internamente (BAMBIRRA, 2013).

A indústria automobilística é implantada no Brasil em pleno período de vigência da forma de acumulação capitalista do pós-guerra, de acordo com o padrão específico de imperialismo que então se desenrolava. Àquela altura, o padrão de desenvolvimento do capital no Brasil envolvia a tendência à industrialização, que se colocava para uma série de países dependentes que haviam desenvolvido um mercado interno capaz de receber grandes investimentos durante as guerras mundiais, uma tendência à monopolização da produção nos setores mais dinâmicos por parte de empresas transnacionais, tendência a forte presença do capital estatal na economia em atividades complementares, posta a fragilidade do capital privado nacional, e tendência à especialização da produção nacional em bens de consumo suntuários, que estão fora da cesta de consumo da força de trabalho (BAMBIRRA, 2013; MARINI, 1979b).

A estrutura da indústria automobilística brasileira de então irá expressar e reproduzir essas características que se colocavam para o Brasil de uma maneira geral, mas ressalta-se que há um poder de determinação interno que dita a forma específica de um setor dentro dos parâmetros gerais colocados para os países dependentes. Desta forma, o setor assume características no país que não poderiam ser simplesmente presumidas a partir de

determinações gerais, mas que são fruto das ações e conflitos entre os agentes que estiveram envolvidos naquele setor.

Assim, o Estado brasileiro propiciou as condições para a instalação da indústria ao promover isenções sobre o pagamento de impostos de importação de máquinas, equipamentos e peças e componentes, ao mesmo tempo fez uma série de exigências para que a composição dos veículos produzidos fosse quase que completamente nacional, beneficiando o crescimento do capital nacional. A classe trabalhadora teve pouca força de imposição dos seus interesses sobre a implantação e desenvolvimento da indústria em seus primeiros anos, de modo que ela foi inserida em um padrão em que só atuava como fator de produção a ter seus custos reduzidos, não se beneficiando da infra-estrutura e do usufruto do bem de consumo que passava a comandar o desenvolvimento nacional, pelo contrário, a preservação da concentração de renda era um imperativo para que a indústria tivesse sucesso (ALMEIDA, 1972; SHAPIRO, 1994).

A partir de meados da década de 1970, quando a acumulação de capital sofre uma crise de nível mundial representada pelo choque do petróleo e pelo fenômeno da estagflação nas principais economias mundiais, começam a acontecer mudanças significativas na forma como se dá a acumulação, com destaque para as mudanças no padrão monetário mundial, que tem o abandono da ligação entre dólar e ouro, e, como decorrência, para a liberalização dos fluxos de investimento entre países. Surge um movimento de liberação de fluxos financeiros que era até então reprimidos, de modo que a lógica do capital portador de juros passa a se tornar a condutora dos investimentos produtivos, voltando a assumir a dominância que detinha até as regulações de *Bretton Woods*. As mudanças foram conduzidas pelos EUA de modo a preservar sua hegemonia a nível mundial, posto que elas tornam o mercado financeiro desse país o epicentro dos investimentos financeiros mundiais, investimentos esses que conduzem a um crescimento do capital produtivo daquele país (GOWAN, 2003).

Junto à mudança institucional no que se refere aos investimentos internacionais, ocorrem mudanças nas tecnologias da informação e comunicação que fazem com que se torne menos custosa a consecução de etapas da cadeia produtiva em espaços separados. Desta forma, colocam-se as condições para que as empresas transnacionais elevem seus investimentos internacionais e fragmentem processos produtivos que até então se davam em um mesmo território, constituindo as chamadas cadeias globais de valor (CGVs). O objetivo é a busca de

vantagens de custo, de fatores de produção ou de mercado proporcionados por cada localização (BALDWIN, 2012).

A financeirização é apontada por muitos autores marxistas como a dimensão principal do imperialismo a partir da nova configuração da acumulação, sendo diversas as vias pelas quais pode ocorrer a expropriação financeira das nações. A hierarquia entre as moedas e os mercados financeiros de cada país garante vantagens para os países que se encontram na parte de cima da pirâmide, colhendo maiores investimentos com menor custo em termos de remunerações pagas aos portadores. Entretanto, do ponto de vista produtivo (mesmo que esse não aconteça em paralelo ao financeiro), as novas determinações da expansão dos capitais pelo mundo criaram um cenário em que se destaca a transferência do trabalho industrial (aqueles de menor produtividade, sobretudo) para nações subdesenvolvidas via *offshoring* ou *outsourcing*, posto que é nessas nações que estão as vantagens de custo do trabalho (superexploração). Essa transferência, entretanto, não significou uma mudança significativa na ordem hierárquica da DIT, pois os países desenvolvidos ainda obtêm as atividades de maior potencial de apropriação de valor, como aquelas ligadas à ciência e tecnologia. A terceirização de atividades industriais básicas torna as transnacionais mais aptas a realizar atividades submetidas a menor concorrência e que apropriam lucros maiores (valor produzido nas outras empresas). Ainda assim, os países subdesenvolvidos que se inserem na globalização pela via financeira, sem conseguir atrair produção industrial em intensidade, perdem dinamismo no crescimento econômico, ao contrário daqueles que logram receber aportes significativos em indústrias de alguma sofisticação (SMITH, 2016).

A globalização da produção, que se explica também por questões técnicas e tecnológicas, têm como móvel principal a reconfiguração da relação capital-trabalho, com uma divisão mais marcada entre capital dos países imperialistas e trabalho dos países dependentes. A concorrência, que tinha seu lócus internacional em firmas e setores de diferentes países, passa a se dar também entre trabalhadores. Assim, apesar de não terem havido um aumento efetivo das possibilidades de desenvolvimento das nações com a globalização produtiva, posto que a DIT ainda se estrutura em uma divisão hierárquica de atividades que impõe a transferência de internacional de valor, do ponto de vista da relação capital-trabalho, os câmbios são significativos e representam uma piora das condições postas para a classe trabalhadora a nível mundial, pois os estados passam a buscar promover a precarização das condições de emprego

para ganhar frente na luta para receber investimentos das empresas transnacionais (SMITH, 2016).

A partir da década de 1990, após uma década de crise do padrão de reprodução do capital anterior, o Brasil passa a se ajustar a uma ordem internacional em que têm proeminência a valorização financeira do capital e a fragmentação da produção pelo mundo. A partir do advento do neoliberalismo, é exigido dos países dependentes a abertura de seus mercados e a estabilidade de suas moedas, de modo a garantir a reprodução do capital com acesso a mão-de-obra e recursos naturais baratos ao redor do mundo, segundo a lógica das CGVs, e para expandir o espaço para reprodução do capital financeiro, ao mesmo tempo em que é preservada a segurança na realização do valor (controle da inflação).

Para além da internacionalização da produção interna (que é aprofundada), acontece a internacionalização do mercado de consumo, com a maior penetração de produtos industriais importados. O crescimento das importações de insumos industriais também acontece, determinando uma tendência à desindustrialização do país, que têm suas vantagens comparativas naturais reforçadas (produção de bens agromineiros), piorando a inserção na DIT e determinando o aumento dos fluxos de valor transferidos para fora (ALMEIDA, 2018; FILGUEIRAS, 2012).

Nos anos 1990, a indústria automotiva brasileira também será reconfigurada, com desconcentração relativa no subsetor de montagem e maior concentração do subsetor de autopeças, que vê sua desnacionalização avançar rapidamente a partir de então, assim como o aumento da importação de peças e componentes em relação aos produzidos internamente. Ao mesmo tempo, houve a efetiva incorporação da classe trabalhadora no mercado de automóveis, fato muito ligado ao tempo de maturação desse produto, que leva ao barateamento do preço desta mercadoria e à disseminação do mecanismo do crédito (LIMA, 2016; BORGHI; SARTI, 2017; ARBIX; SALERNO; TOLEDO, 2015).

Além dessa introdução, o texto conta com mais três capítulos. No Capítulo 2, é feita uma breve exposição do marco teórico clássico sobre imperialismo e dependência, que serão desenvolvidos para os períodos enfocados na dissertação. São expostas as principais determinações que se colocam para a forma de acumulação e de expansão imperialista no pós-guerra, assim como se dá o encaixe do Brasil nessa lógica de acordo com seus próprios

conflitos internos. É gerado um padrão de reprodução do capital particular, em que faz sentido a implantação de um setor como o automotivo, cuja implantação e dinâmica também são descritos.

No Capítulo 3, são descritas as transformações que o capitalismo viveu após a crise da década de 1970, com reconfiguração das relações entre os circuitos do capital e das formas de sua expansão. A reestruturação da acumulação do capital no Brasil e a dinâmica política que dá origem a isso também são abordadas, explicando a origem de um padrão liberal-periférico que envolve o abandono do projeto desenvolvimentista e a desindustrialização do país. No Capítulo 4 é enquadrada a reestruturação do setor automotivo a nível mundial e no Brasil, de forma conectada com as mudanças referidas no padrão de acumulação, de imperialismo e de inserção do Brasil nessa lógica. São mostradas as compatibilidades e contrastes da forma de reprodução do capital nesse setor em relação ao padrão brasileiro. Por fim, na conclusão são resumidas as dinâmicas reprodutivas do país e do setor em cada período analisado.

2 O CICLO DO CAPITAL NA ECONOMIA BRASILEIRA SOB A ORDEM IMPERIALISTA DO PÓS-GUERRA: REFLEXOS SOBRE A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Como as abordagens sobre imperialismo e dependência serão o marco teórico em que se moverá toda a análise que se segue, cabe fazer um breve apanhado de alguns textos clássicos sobre essas abordagens, assim como mostrar a compatibilidade e as diferenças entre elas. A teoria do imperialismo, em especial, foi pioneiramente formulada em um período que foge do escopo aqui apresentado, pois inexistia uma indústria automotiva no Brasil na aurora do século XX, ainda assim, mostra-se necessária alguma contextualização para que possa ser compreendido o escopo daquela teoria, assim como as adequações que os teóricos da dependência procederam para que fosse possível uma análise consequente do desenvolvimento latino-americano.

2.1 IMPERIALISMO E DEPENDÊNCIA

As ligações entre as teorias do imperialismo e da dependência de inspiração marxista são patentes. Ambas procuram focar o capitalismo enquanto sistema mundial, em que a reprodução em escala ampliada leva à expansão dos capitais em direção a novas áreas, visando aumentar a capacidade de produção e realização de valor. A teoria do imperialismo trata, sobretudo, do estabelecimento de uma ordem internacional no sistema capitalista pelos seus estados hegemônicos, favorecendo a reprodução dos capitais que lhes guiam a ação. Ela nasce no seio do marxismo no início do século XX, se inserindo nessa tradição como uma teorização de um momento histórico em que o capitalismo havia alcançado um estágio de monopolização e em que o capital financeiro havia ganhado centralidade (LENIN, 2008; HILFERDING, 1985).

Já a teoria da dependência aparece nos anos 1960, no contexto da crise do modelo de substituição de importações na América Latina e com a intensificação da internacionalização da economia mundial. Seu surgimento marca o aprofundamento da ruptura com o paradigma dominante nas ciências sociais de que existe uma relação de linearidade no processo de desenvolvimento das economias nacionais – ruptura que havia sido procedida, ainda que de forma limitada, pela CEPAL na década anterior. Partindo da análise do processo desenrolado na periferia do sistema, chega-se à conclusão de que o subdesenvolvimento não está

relacionado a uma ausência de desenvolvimento, mas é um polo necessário para o funcionamento de uma unidade dialética: o capitalismo mundial (SANTOS, 2000).

A teoria tinha contribuições de pensadores de origens teórico-metodológicas diferentes, que foram agrupados por esse entendimento fundamental sobre a complementaridade entre desenvolvimento e subdesenvolvimento. Destacam-se duas vertentes principais de interpretação, ambas com inspiração marxista: uma desenvolvida por Fernando Henrique Cardoso e Enzo Falleto, que também apresentava traços weberianos, e outra que ficou conhecida propriamente como Teoria Marxista da Dependência, contando com nomes como Ruy Mauro Marini, Theotônio dos Santos e Vânia Bambirra. A segunda foi a corrente teórica que empreendeu, a partir da década de 1960, a tarefa de desnudar a natureza específica do desenvolvimento capitalista dependente, mais precisamente o latino-americano, dentro do esquema geral de explicação do sistema desenvolvido por Marx (SANTOS, 2000).

Para os autores da TMD, o imperialismo gera uma dinâmica própria nos países que foram incorporados de forma submissa no sistema capitalista sob seu signo, algo que as teorias do imperialismo costumam não perceber ou deixar de lado (SANTOS, 2000). Sendo o capitalismo essencialmente promotor da centralização de riquezas e das desigualdades em todas as escalas (MARX, 2013; DUSSEL, 1988), esses países desenvolvem uma espécie de reprodução do capital distinta daquela dos países imperialistas, marcada pela transferência de valor para o centro, pela monopolização estrangeira do seu mercado interno e pela superexploração do trabalho (MARINI, 2005).

Para proceder a aplicação da teoria do imperialismo ao capitalismo subdesenvolvido é preciso partir da análise da forma como se deu a expansão internacional em marcos capitalistas em cada período histórico. Conforme os autores que formularam a teoria do imperialismo sobre bases marxistas no início do século XX, a chegada do capitalismo em sua fase monopolista foi o determinante da expansão internacional do capital através de trustes que conjugavam os interesses do capital bancário, produtivo e dos estados nacionais (LÊNIN, 2008; HILFERDING, 1985).

Teorizada como uma nova fase do capitalismo, o imperialismo é caracterizado por Lênin de acordo com cinco traços principais: a maior concentração da produção e do capital, levando à predominância dos monopólios na economia capitalista; a constituição do capital financeiro,

que é a fusão do capital bancário com o capital industrial, sob a hegemonia do primeiro; a crescente exportação de capital produtivo, que se torna mais importante do que a exportação de mercadorias; a formação de associações internacionais monopolistas, cada qual com uma área de influência pelo mundo; e o fim da partilha das áreas de influência prévia, gerando disputas por sua reconfiguração (LÊNIN, 2008).

Hilferding (1985) foi o primeiro autor marxista a sintetizar as transformações por que passava o capitalismo entre o século XIX e o século XX. O autor as trata segundo o arcabouço teórico deixado por Marx, que previa a concentração e centralização progressiva do capital, processos nos quais a esfera financeira tinha um papel importante.

A forte tendência à concentração da produção industrial por poucas empresas, apresentada nos principais países capitalistas já na passagem do século XIX para o século XX, confirmam a tendência geral teorizada por Marx. Lênin e Hilferding partem deste fato e anunciam uma mudança qualitativa: os autores asseveram que o nível de concentração alcançado nestas economias havia criado barreiras à concorrência em nível suficiente para que a própria estrutura geral do mercado possa ser re-caracterizado como de monopólio, decretando o fim da era do capitalismo concorrencial (LENIN, 2008).

As relações entre banco e indústria mudam a partir da cartelização, pois a abolição da livre concorrência leva ao aumento da taxa de lucro. O lucro aumentado pode ser capitalizado e formar lucro de fundador, que se torna o móvel principal para os bancos promoverem a monopolização. A maior segurança dos empreendimentos cartelizados faz com que as ações se valorizem e com que os bancos possam oferecer mais crédito industrial e propiciem meios para que se executem as fusões e aquisições, promovendo ainda mais associações. Desta forma, os bancos se apropriam de boa parte do aumento dos lucros e concentram a disponibilidade de capital aumentada promovida pelos cartéis (LÊNIN, 2008).

À fusão prática entre capital industrial e capital bancário sob a dominância deste último, que chega a controlar os capitais e coordenar a concorrência intercapitalista, Hilferding (1985) dá o nome de “capital financeiro”, adotado por Lênin. Tal denominação pode ser atribuída ao fato de que o capital envolvido na produção monopolista tem origem na parte do capital bancário que direciona-se para o investimento produtivo, mas que mantém sempre a forma de dinheiro perante os seus proprietários.

No âmbito das relações internacionais, existiriam duas tendências opostas, colocadas pela constituição de monopólios nacionais. De um lado, o protecionismo funcionaria como arma competitiva para o fortalecimento de monopólios nacionais, conjugada ao emprego de meios estatais coercitivos e diplomáticos para fortalecimento da posição na luta internacional. De outro lado, a estabilização dos monopólios nacionais pela política protecionista facilita o fechamento de acordos entre eles para a repartição das colônias e semicolônias que receberiam as exportações de capital.

A exploração da economia das colônias e novos mercados se dá, naquele momento, para a produção de matérias-primas industriais e alimentos, de modo a exportar para os países dominantes e baratear seus custos, além da exportação gerar capacidade para pagamento de juros de capital emprestado do país emissor. O mercado do país receptor de capital também cresce com a exportação e dinamização da acumulação de capital em seu território, de modo que sua capacidade e necessidade de importação de produtos do país emissor de capital irá crescer.

Dessa forma, converte-se numa poderosa força motriz da produção capitalista que, com a generalização da exportação de capital, entra num novo período de Sturm und Drang, enquanto reduz o ciclo de prosperidade-depressão e a crise aparece mais benigna. O rápido crescimento da produção cria também um aumento de demanda de força de trabalho, que favorece os sindicatos operários; as tendências à depauperação imanente no capitalismo parecem estar vencidas nos países de desenvolvimento capitalista mais antigo (HILFERDING, 1985, p. 299).

Assim, o ritmo de capitalização de um país periférico não é mais dado pela disponibilidade interna de capital, mas pela sua capacidade de produzir excedentes exportáveis, o que se liga principalmente à maior ou menor presença interna de bens que tenham demanda no mercado mundial e que possam ser produzidos de maneira capitalista (com força de trabalho assalariada).

Lenin (2008), também considera que os efeitos da exportação de capital nos países receptores é a aceleração do desenvolvimento capitalista nesses países. Entretanto, sua visão sobre o efeito sobre os países exportadores diferia daquela de Hilferding, derivando daí a desaceleração do desenvolvimento por estimular o parasitismo. A produção deveria se desenvolver nos países coloniais enquanto que os países desenvolvidos apropriariam os lucros de forma improdutiva. A socialização avançada da produção se expressaria na sua internacionalização, contradita por uma apropriação cada vez mais restrita a uns poucos

oligarcas financeiros. A quebra dessa lógica envolveria a revolução da classe trabalhadora, que também ganha um novo obstáculo pelo fato de que uma camada desta nos países imperialistas também beneficia-se das rendas parasitárias, segmentando a classe nos níveis nacional e internacional.

Da reorganização da economia mundial, chega-se às disputas pela partilha territorial do mundo por parte associações monopolistas em conjunto com os Estados nacionais que lhes dão suporte. Os monopólios que se inserem em determinado território dominado por relações pré-capitalistas passam a ter ganhos competitivos exclusivos que são essenciais para a sustentação dos lucros na concorrência monopolística internacional. A partir disso, os Estados-nação, financiados pelo capital financeiro, se envolveriam em uma série de disputas competitivas, que teriam como consequência acordos pacíficos de partilha de mercados/territórios ou, de maneira crescentemente inevitável, conflitos bélicos.

Em torno da possibilidade e do tipo de desenvolvimento capitalista na periferia no âmbito da relação imperialismo-dependência reside o principal ponto de divergência entre os autores da corrente marxista da dependência e os clássicos do imperialismo. Lênin e Hilferding foram explícitos em derivar da tendência à exportação de capitais pelos países imperialistas uma outra a que os países receptores entrem em uma trajetória de desenvolvimento econômico acelerado. Os autores da dependência negam tal derivação com o argumento de que faltou a aqueles um olhar mais acurado sobre os efeitos da exportação de capitais sobre os países (semi)coloniais, algo inédito até então.

O entendimento básico é que foi sim promovido o desenvolvimento das relações de produção e das forças produtivas capitalistas nos países dependentes como fruto da recepção de capital, o que restou fora de foco foi que este desenvolvimento não aconteceu de maneira convergente com aquela já apresentada pelos países capitalistas pioneiros e por aqueles que puderam desenvolver-se de maneira menos vinculada ao controle metropolitano. Devido à sua estreita vinculação ao mercado mundial e à tarefa a eles imposta na DIT, os países dependentes teriam passado de uma fase em que predominava a insuficiência de relações capitalistas a uma em que predominava um desenvolvimento distorcido destas relações (MARINI, 2005).

Assim, os autores da dependência buscam pensar o par desenvolvimento-subdesenvolvimento dialeticamente, escapando tanto das teorizações marxistas que identificavam a predominância de relações pré-capitalistas na América Latina, quanto daquelas que caracterizavam o desenvolvimento capitalista de maneira abstrata, segundo o modelo básico descrito por Marx. A inserção concreta que a América Latina logrou encontrar na divisão internacional do trabalho a condenou a realizar transferências de valor sistematicamente para os principais centros de acumulação mundiais, realimentando as economias imperialistas enquanto colhe para si uma reprodução de capital deficiente.

A forma de inserção da América Latina na economia capitalista mundial não tem apenas a funcionalidade de transferir mais-valia para o centro e lhe ajudar a combater contradições próprias a este modo de produção, como a queda tendencial da taxa de lucro. Ela também permite que a acumulação se expanda baseada na extração de mais-valia relativa nos países desenvolvidos, o que permite sustentar a produção de bens de maior valor agregado e maior composição orgânica do capital, posto que barateia o custo da força de trabalho e permite que parte dos salários auferidos no centro sejam direcionados para a realização dessa produção de uma cesta de bens ampliada.

Devido aos mecanismos de transferência de valor que conformam a troca desigual, as relações de produção periféricas são funcionais e sustentam a acumulação no centro. Isso conduziria, logicamente, ao fato de que a própria acumulação dependente se veria numa situação insustentável, posto que as taxas de lucro estariam minadas e não permitiriam novos investimentos. Entretanto, para continuar o ciclo do capital, os países dependentes recorrem então ao incremento da massa de valor produzida para absorver as perdas no mercado internacional e ainda assim se manter sustentáveis. A contestação da troca desigual não se apresenta como opção, como explicita Marini:

Vimos que o problema colocado pela troca desigual para a América Latina não é precisamente o de se contrapor à transferência de valor que implica, mas compensar a perda de mais-valia, e que, incapaz de impedi-la no nível das relações de mercado, a reação da economia dependente é compensá-la no plano da produção interna (MARINI, 2005, p. 153).

A forma de aumentar a massa de valor produzida é a superexploração do trabalho (nos termos de Marini, embora o sentido correto envolvesse a expressão “força de trabalho”). Esta categoria refere-se a mecanismos de elevação da exploração da força de trabalho – de modo a

produzir mais-valia e compensar as perdas sofridas no comércio internacional – que levariam esta mercadoria a ser remunerada abaixo do seu valor. Cabe lembrar que o valor da força de trabalho é definido para Marx como sendo aquele necessário para sua reprodução em condições normais, dada uma condição histórico-social determinada.

Tais mecanismos foram listados como os seguintes: i) o aumento da intensidade do trabalho sem compensação salarial; ii) a prolongação da jornada de trabalho; e iii) a transformação de parte do fundo de consumo do trabalhador em fundo de acumulação de capital, como através do arrocho salarial. Em comum eles têm o fato de que não permitem ao trabalhador repor o desgaste que sua força de trabalho sofre no processo produtivo. Seja por fazê-lo despender mais energia no trabalho, seja por lhe negar as condições para que consuma o necessário para reproduzir-se enquanto força de trabalho.

Marini ainda reforça que estes mecanismos levam a um aumento da exploração sem passar por aumentos de produtividade, que são limitados para os países dependentes pela sua inserção na divisão internacional do trabalho:

Pois bem, os três mecanismos identificados — a intensificação do trabalho, a prolongação da jornada de trabalho e a expropriação de parte do trabalho necessário ao operário para repor sua força de trabalho — configuram um modo de produção fundado exclusivamente na maior exploração do trabalhador, e não no desenvolvimento de sua capacidade produtiva (MARINI, 2005, p. 154).

Ainda que existam diversas situações em que o valor da força de trabalho seja violado também nos países desenvolvidos, a categoria segue sendo característica das formações dependentes. Isto porque só nestas formações há a necessidade de superexplorar a força de trabalho, para compensar a deficiência estrutural constituída pelo vazamento de valor. Na periferia do sistema, a superexploração é regra e está presente em todos os seus estágios e formas históricas (CARCANHOLO, 2013).

No período do imperialismo “clássico”, ao mesmo tempo em que a modernização das relações de produção e das forças produtivas deram ensejo à conformação de um mercado interno e de uma produção industrial incipiente, a vinculação essencial ao imperialismo determinava que o mercado externo seria o centro dinâmico da reprodução do capital, assim como mantinha a importância do sistema de dominação liderado pelo latifúndio exportador. Desta forma, as principais distorções apresentadas pelo capitalismo dependente nesta fase são: a desimportância do mercado interno, principalmente no que se refere ao consumo das

classes trabalhadoras; e a ausência de uma ruptura de classes, através da revolução burguesa, que impusesse o predomínio dos interesses industriais sobre o conjunto da sociedade.

Apenas com o enfraquecimento do vínculo com o capital imperialista, fruto das duas guerras mundiais entrecortadas por uma crise de grandes dimensões, que as distorções que ele implicava para o capitalismo dependente puderam ser atenuadas, levando a uma industrialização, à tomada da hegemonia política das classes burguesas (ainda que sem ruptura com as classes dominantes primário-exportadoras) e ao crescimento da importância do mercado interno na reprodução do capital no continente. Estas condições propiciaram uma nova forma de vinculação com o imperialismo, que apresentou mudanças substantivas no pós-guerra (BAMBIRRA, 2015).

2.2 ORDEM IMPERIALISTA DO PÓS-GUERRA E ENCAIXE DO BRASIL NA SUA LÓGICA

2.2.1 A hegemonia norte-americana no pós-guerra e as multinacionais

A constituição do imperialismo a partir do final do século XIX, que se deveu à ascensão dos monopólios e do capital financeiro, teve sequência com a complexificação do fenômeno, que ganha novas determinações após as duas guerras inter-imperialistas. A exportação de capitais pelo mundo ganha ainda maior proeminência desde então, posto que as barreiras representadas pelos domínios coloniais são derrubadas em nome de um imperialismo que se vale essencialmente da exploração econômica/capitalista dos territórios. Com isso, a lógica do valor passa a se impôr mais completamente a nível mundial.

Neste contexto, surge nos EUA uma nova interpretação em torno da forma assumida pelo capitalismo quando do avanço e domínio dos monopólios, que ficou conhecida como “teoria do capital monopolista”. Apesar do teor das teorizações pioneiras em torno do imperialismo, Paul Sweezy e Paul Baran² (1966) acusaram incorporação insuficiente, no corpo do

2 Os autores foram amplamente criticados por outros autores marxistas devido à sua pouca fidelidade às categorias da teoria do valor de Marx, que para aqueles haviam sido ultrapassadas com a passagem do capitalismo concorrencial para o capitalismo monopolista. Tal entendimento da teoria do capital monopolista deriva sobretudo de uma confusão em torno da tendência à queda da taxa de lucro, negada por esses autores para o capitalismo do pós-guerra. O entendimento correto daquela tendência deve levar em conta as contratendências à sua concretização. Na conjuntura do pós-guerra, a devastação de boa parte do capital europeu, que era o principal centro de acumulação até então, leva a lucros aumentados para os capitais sobrantes, com espaço para acumular. Apesar de tal confusão conceitual, Sweezy e Baran se destacaram por retratar de forma detalhada a configuração interna dos capitais monopolistas e suas conexões com a política de

marxismo, da mudança de unidade do sistema capitalista: da pequena empresa competitiva para o grande capital monopolista. Para os autores, os monopólios teriam implicado em mudanças tais na operação dinâmica do modo de produção capitalista que demandariam mudanças no próprio núcleo da teoria marxista, criado com base no contexto concorrencial.

O foco da teoria do capital monopolista é a criação e absorção do excedente em um regime de capitalismo monopolista e a forma de uso de tal excedente. No que toca à luta de classes, propõe-se que seu foco foi redirecionado, nas condições descritas, para a luta do proletariado dos países subdesenvolvidos para libertar-se da exploração imperialista, da qual, segundo Lênin, o proletariado dos países imperialistas também se beneficiavam, segmentando a classe trabalhadora (SWEEZY; BARAN, 1966; LÊNIN, 2008).

No pós-guerra, a Grã-Bretanha foi definitivamente suplantada enquanto hegemonia, com os Estados Unidos (EUA) passando a assumir esse papel. O crescimento estadunidense começa com a conquista da autonomia frente a Inglaterra no século XVIII, já com uma hegemonia interna da classe burguesa, para então passar a exercer domínio sobre parte do continente americano. Surge como potência econômica mundial em fins do século XIX, quando promove inovações tecnológicas e na organização do trabalho que permitem elevar a produtividade e a escala dos capitais instalados no país. A forte centralização de capital gerava uma disponibilidade financeira e administrativa para incorporar aquelas inovações de maneira sistemática. A produção em grande escala era permitida pela enorme extensão do território estadunidense, o que podia fazê-lo prescindir de colônias em fins do século XIX. (SWEEZY; BARAN, 1966).

O fato da Segunda Guerra Mundial não ter chegado a seu território e de que ela permitia o avanço na produção e na tecnologia através da produção armamentista impulsionou os EUA a uma posição hegemônica, que advinha da agora clara superioridade econômica (atinge já nos anos 1940, antes de todos, o nível da produção de pré-1929), tecnológica, financeira e bélica. Além disso, as vantagens relativas que os EUA possuíam nas variáveis econômicas os possibilitou tornar o dólar moeda internacional, conseguindo, com isso, uma hegemonia financeira que lhes abria ainda mais os mercados mundo afora, pois os outros países passam a precisar de dólares para intercambiar.

Todos esses fatores não bastariam para garantir uma ordem internacional integrada como a que ocorre no pós-guerra na ausência da unidade de capital que efetivamente estrutura o sistema: a empresa monopólica transnacional.

A expansão das empresas em direção à mercados externos advém de sua posição de monopólio no país de origem. A grande empresa monopolista tornou-se a forma dominante a nível mundial a partir do pós-guerra. O seu comportamento será bastante diferente daquele da empresa atomizada que maximiza lucros e não interfere nos preços de mercado, diferente também da empresa guiada por magnatas que detinham conglomerados e buscavam lucros de capital comprando títulos e vendendo-os a preço maior posteriormente. O controle pela administração está submetido apenas pelas necessidades de acumulação da própria empresa, os critérios para cálculo dos objetivos e ações das empresas são, a partir de então, guiados de maneira mais precisa e exclusiva pela valorização da empresa, maximização de lucros e de poder de mercado no longo prazo (SWEEZY; BARAN, 1966).

No que se refere à concorrência, a empresa monopolista que participa de um mercado oligopolizado apresenta uma atitude de tolerância em relação às outras empresas que dividem o mercado consigo. Tal atitude decorre do fato de que cada empresa reconhece a força e a capacidade de retaliação das outras, procurando então evitá-las. Nessa estrutura de mercado, as grandes empresas não apenas aceitam os preços, elas os determinam, de modo que o que uma firma pode vender não depende apenas de seu preço, mas também dos preços dos rivais. Uma suposição errada sobre a capacidade de reação das rivais colocaria a perder todo o cálculo e demandaria reajustamentos que, por sua vez, provocariam novas reações, gerando uma guerra de preços mutuamente destruidora. No capitalismo monopolista, evitar tais situações torna-se uma preocupação central das grandes companhias, de modo a garantir uma relativa estabilidade no mercado.

Assim, a redução de preço perde a característica de arma na guerra econômica. Os preços seguem uma norma, que está baseada em uma espécie de acordo tácito, melhor teorizado através da categoria "liderança de preços". Os preços tendem a ser mais rígidos para baixo do que para cima, e tal fato introduz uma significativa tendência ascendente no nível geral de preços em uma economia no capitalismo monopolista.

Segundo Marx, a concorrência faz com que se imponham as leis imanentes da produção capitalista sobre cada capitalista individual de forma coatora. As leis imanentes impostas pela concorrência monopolística, segundo Sweezy e Baran (1966), tomam a forma de campanhas de venda e corrida para introduzir inovações diferenciadoras e redutoras de custos. De acordo com essas características, que levam à diminuição de custos e com os preços rígidos para baixo, segue-se que o excedente terá uma tendência constante a elevar-se no capitalismo monopolista. Além disso, a pressão competitiva que acontece no setor de bens de produção também impulsiona a redução de custos constante na economia.

Os fabricantes de bens de produção obtêm mais lucros ajudando os outros a também obter mais lucros. O processo reforça-se a si mesmo e tem caráter cumulativo, e explica em grande parte o progresso, extraordinariamente rápido, da tecnologia e da produtividade do trabalho que caracteriza a economia do capitalismo monopolista desenvolvido (SWEEZY; BARAN, 1966, p. 78).

Posto que o excedente crescente precisa ser reinvestido na acumulação de capital, colocam-se duas opções de investimento, o endógeno e o exógeno. O que se pode chamar de investimento endógeno é aquele que é canalizado para oportunidades surgidas dos mecanismos internos da acumulação em voga. Pela natureza da acumulação capitalista, esses mecanismos não podem criar um aumento na magnitude das possibilidades de investimento correspondente ao crescimento do excedente. Por isso, se essas oportunidades de investimentos fossem as únicas existentes, o capitalismo monopolista cairia num estado de depressão permanente. A tendência do excedente crescer seria traduzida no crescimento do desemprego.

Mas há também o investimento exógeno, que ocorre independentemente dos fatores de procura criados pelos mecanismos internos da acumulação. Sweezy e Baran (1966) destacam três tipos de investimentos exógenos: o investimento para atender às necessidades de uma população em crescimento; investimento em novos métodos de produção e novos produtos; e o investimento no exterior. Este último vincula-se ao fenômeno do imperialismo.

A hierarquia das nações que constituem o sistema capitalista é caracterizada por um complexo de relações de exploração. Os que estão na cúpula exploram, em graus variados, todas as camadas inferiores e, e os que estão em determinado nível exploram os colocados em posição inferior, até chegarmos à camada mais baixa, que não tem ninguém para explorar. Ao mesmo tempo, cada unidade em cada nível luta para ser a única exploradora do maior número possível de unidades que estão abaixo dela. Temos assim uma rede de relações antagônicas, lançando exploradores contra explorados e exploradores rivais uns contra os outros (SWEEZY; BARAN, 1966, p. 181).

O investimento externo é um dos aspectos fundamentais para a compreensão da divisão do mundo entre áreas desenvolvidas e áreas subdesenvolvidas e da dialética de sua interação. A atuação mundial das grandes empresas monopolistas é o fio condutor das relações internacionais intercapitalistas no pós-guerra, dando forma à DIT e conformando o desenvolvimento das nações. No entanto, considerando-o apenas sob o ponto de vista de um escoadouro para o excedente criado pelo capital monopolista, ele não desempenha um papel importante. Na verdade, exceto para os breves períodos de exportações de capital anormalmente altas, o investimento no exterior deve ser visto como um método de bombear o excedente das áreas subdesenvolvidas, e não como um canal pelo qual o excedente seja dirigido para elas.

O caso dos EUA é trazido como ilustração dessa dinâmica. Em 1963, as grandes companhias norte-americanas tinham investimentos estrangeiros diretos no montante de 40,6 bilhões de dólares. Mas uma grande proporção disso foi adquirida sem qualquer saída de capital dos EUA, e sim através da concessão de patentes em troca de ações. Mesmo quando exportações de capital são realizadas, sua expansão subsequente se dá quase que unicamente com os lucros reinvestidos. O fluxo de juros, dividendos e remessas de lucros, cobre várias vezes o valor investido originalmente e continua abastecendo o excedente imperialista. Entre 1950-63 os EUA ganharam 12 bilhões de dólares a mais do que enviaram, além disso, tiveram seu capital no exterior aumentado de 11 para 40 bilhões (SWEEZY; BARAN, 1966).

Até o pós-guerra, se podia tratar o horizonte de desenvolvimento das nações como dado pelas condições em que se desenvolve o potencial de investimento dos capitais internos. O âmbito e magnitude das operações internacionais da maioria das empresas eram muito limitados. Muitas empresas dos países desenvolvidos tinham grandes interesses no comércio de importação e exportação e várias dispunham de filiais e subsidiárias no exterior. No entanto, a grande maioria das empresas gigantes que dominavam a acumulação de capital nesse período eram empresas internamente orientadas com atuação internacional e não empresas de orientação realmente mundial.

Conceituadas como companhias que se distinguem das demais por realizarem boa parte de suas operações, investimentos e lucros no exterior, as transnacionais surgem já na segunda metade do século XIX, quando os cartéis compostos por grandes capitalistas financeiros, grandes monopólios e governos nacionais criam novas formas de repartição do mercado

internacional via acordos comerciais e de investimentos, com esses últimos acontecendo através da compra de ações no mercado financeiro. O IDE não era a forma dominante de investimento nessa época, pois as empresas no exterior eram autônomas em relação à matriz, que colhia os lucros daquelas empresas, mas não as inseria na sua estrutura administrativa central.

En esas circunstancias, la empresa capitalista no era el núcleo más significativo de la expansión colonial. La bolsa era en realidad el corazón de esta expansión financiera y comercial, que se aliaba a los intereses de los productores mineros y agrícolas en las colonias (SANTOS, 2011, p. 81).

Os investimentos externos nas economias periféricas assumem naquela altura o caráter de enclave, ou seja, eram dirigidos a empresas que dedicavam sua produção quase completamente para o mercado externo, muitas vezes valendo-se de relações de produção pré-capitalistas. Enquanto enclaves, essas iniciativas visavam complementar as economias dominantes com quem comercializavam. A combinação da elevação da lucratividade dos investimentos nos mercados externos com o avanço técnico e administrativo das empresas monopolistas levou ao desenvolvimento da companhia transnacional moderna (SANTOS, 2011).

A principal mudança qualitativa experimentada pelo IDE a partir do fim da década de então, além do fato de ter alcançado predominância enquanto forma de investimento externo, é que ele se dirige a setores ligados ao mercado interno das economias que o recebem. O salto para esse tipo de investimento acontece quando a reconstrução da Europa abria um amplo espaço para investimentos lucrativos no pós-guerra e quando os países periféricos haviam desenvolvido o setor urbano e uma indústria de base, se tornando capazes de absorver investimentos em setores industriais para seus mercados internos. Mercados esses que estavam protegidos por barreiras protecionistas (SANTOS, 2011).

Os investimentos estrangeiros foram guiados para setores mais desenvolvidos dos países receptores, nos quais penetram em posição oligopólica. A indústria de transformação ganha proeminência nessas exportações de capital, aumentando sua participação frente à exploração mineral e ao comércio de bens primários. Aproveitam-se os altos preços dos permitidos pelo protecionismo, dos subsídios estatais e dos baixos custos com mão-de-obra, graças à expansão do exército industrial de reserva com o êxodo rural.

Como a exportação de capital não atua como meio de absorver o excedente, pelo contrário, aumentando-o, a tendência à estagnação gerada pela maior absorção de excedentes como lucros sem a abertura correspondente de novos campos de aplicação só pode ser contrarrestada por outros dois estímulos exógenos principais: as grandes inovações e as guerras e suas repercussões.

As grandes inovações são definidas por Sweezy e Baran (1966) como aquelas que mexem com toda a estrutura da economia, criando vastos mercados para investimentos além dos seus próprios. Ainda para esses autores, haviam existido, até então, três invenções que realmente marcaram a evolução do sistema capitalista: a máquina a vapor, a estrada de ferro e o automóvel. Cada uma produziu alteração radical na geografia econômica com consequente repercussão nas migrações internas e na formação de comunidades inteiramente novas; cada uma delas exigiu ou, pelo menos, tornou possível, a produção de muitos bens e serviços novos, ampliando o mercado para uma série de produtos industriais.

O processo de suburbanização induzido pela indústria automobilística tem efeitos indiretos sobre a procura de capital: construção de residências, lojas comerciais e rodovias são impulsionadas. A indústria do petróleo é, em grande parte, criação do automóvel. Outras grandes indústrias (borracha, vidro) dependem dele. Serviços como postos de gasolina, oficinas mecânicas etc.

O surto automobilístico e a primeira guerra mundial foram os dois fatores que sustentaram a economia norte-americana nos anos posteriores a 1907, quando ela já apresentava sinais de estagnação, que foi postergada até 1929, estabelecendo-se nesse ano e só arrefecendo com o estímulo da segunda guerra mundial. O número de carros em circulação decaiu entre 1929 e 1933. Somente depois do sério desgaste do estoque de carros durante a guerra e do impulso geral para a atividade econômica no pós-guerra, o surto automobilístico, com todas as suas ramificações, pôde mais uma vez tornar-se um importante estímulo (SWEETZY; BARAN, 1966).

Assim, percebe-se que a importância da indústria automobilística enquanto ampliadora de espaços para a acumulação de capital é histórica dentro do modo de produção capitalista. Estando o Brasil incapacitado de promover uma industrialização baseada nas indústrias de máquinas a vapor e de estradas de ferro nas épocas em que elas surgiram e mostraram maior

dinamicidade, coube ao automóvel ser o bem de consumo que deveria produzir os efeitos dinâmicos na industrialização tardia do país.

2.2.2 A industrialização e os conflitos de classe no Brasil em torno do desenvolvimento

O novo padrão de internacionalização alcança intensamente a América Latina, sendo ela a região em que se verificou a maior entrada líquida de capitais na primeira metade da década de 1950. Com o domínio consolidado desde o século passado sobre a comercialização dos bens primários, o capital externo passa a direcionar seus investimentos para o setor industrial, que se mostrava como o mais dinâmico da região, assumindo o protagonismo na reprodução do capital em alguns países (entre estes o Brasil) (BAMBIRRA, 2015).

Existem fatores estruturais que levavam o Brasil à abertura ao capital estrangeiro na fase do desenvolvimento em que o país se encontrava na década de 1950. A complementaridade entre as forças produtivas brasileiras e as das economias desenvolvidas está entre esses fatores. Posta a necessidade, inerente a qualquer país capitalista, de compatibilizar as variáveis internas ao funcionamento da economia global, essa compatibilização se expressava, no caso brasileiro, na impossibilidade de avançar na industrialização sem recorrer à importação de máquinas, equipamentos e matérias-primas elaboradas, vinculando sua industrialização à trajetória dos países já desenvolvidos e sujeitando-a às condições impostas por esses países.

Até a década de 1940 aquela complementaridade é satisfeita através da importação de máquinas utilizando as divisas geradas pelo setor primário. No pós-guerra, quando consolidam-se os fatores que levam à nova expansão sob a integração monopólica dos mercados pelas multinacionais, passa a ser mais interessante a satisfação dessa complementaridade através da conversão do que era comércio de bens de capital em investimento direto. São usados expedientes como instalação direta de filiais, compra de ações de empresas nacionais e convênios firmados para a exploração e abertura de novos setores.

É o domínio sobre as etapas mais avançadas do processo tecnológico que permite o capital estrangeiro impor suas condições de atuação sobre os países dependentes, sem que estes tenham a menor possibilidade de reagir - o que não exclui a utilização de várias formas políticas de chantagem ao imperialismo por parte das burguesias locais, através das quais estas conseguem certas concessões (BAMBIRRA, 2015, p. 140-141).

A empresa que se interacionaliza precisa incorporar na sua estratégia central de atuação as dinâmicas particulares das economias receptoras: o nível de renda, as políticas públicas, as possibilidades de expansão, o mercado creditício. Tudo isso passa a interferir nos destinos dos investimentos feitos, devendo a estratégia de longo prazo das empresas se vincular à da economia receptora, o que aumenta as contradições entre interesses nacionais e multinacionais. Ainda assim, são principalmente as características das empresas multinacionais que passam a interferir na dinâmica dos países receptores, moldando sua cultura e padrão de consumo.

Algo ressaltado por Santos (2011) é o papel central exercido pelo corpo administrativo das multinacionais, que passam a exercer influência mais diretamente na máquina estatal. Assim, resulta do movimento de integração monopólica mundial liderada pela empresa multinacional uma concentração econômica e centralização administrativa de capitais como não se havia visto até então.

Las conclusiones a que se ha llegado hasta el momento permiten tomar a la corporación multinacional como la célula del proceso de integración monopólica mundial. Ella es hoy en día el centro de decisión administrativa, económica y política que conduce a una gigantesca concentración económica y centralización financiera y administrativa; a una unión estrecha y contradictoria entre las empresas y los Estados; a la integración de los mercados de todos los países capitalistas; a un crecimiento enorme del comercio mundial (SANTOS, 2011, p. 55).

A acentuação dessa nova DIT, liderada pelo IDE das transnacionais, gera três grandes tendências nas economias dependentes: a deterioração do domínio político dos capitais agrário-exportadores; a industrialização dependente; e, após certo estágio de industrialização (que não se concretizou na maioria dos países dependentes), o processo de reorientação da indústria para o mercado externo. Os dois agentes principais a conduzirem esse processo são as empresas transnacionais e o Estado, podendo o poder pender mais para um dos lados a depender da correlação de forças no interior de cada país, da força de sua burguesia nacional e do movimento popular, que podem fazer com que o Estado imponha seus interesses ao capital transnacional no marco daquelas três tendências (SANTOS, 2011).

A face política da dependência não deve ser definida apenas como uma imposição de interesses estrangeiros desde fora, mas principalmente como uma situação em que a tomada de decisões por parte das classes dominantes locais é feita em condições de dependência para com os interesses externos. Nesse sentido, desde a independência formal do país, as classes

dominantes brasileiras apresentam a tendência a ajustarem as instituições e os planos políticos almejados aos interesses dos países capitalistas centrais, que apresentam as vantagens proporcionadas pela maior disponibilidade de capital e superioridade tecnológica. Dentro deste marco geral, certas conjunturas permitem que os centros de decisão internos tenham mais graus de liberdade na definição da política econômica, em função do estado das forças políticas e econômicas nacionais e do cenário externo (BAMBIRRA, 2015).

Dentro do processo de revolução burguesa (dependente) que se configurou desde o início do século XX no Brasil, se equacionavam em torno do estado questões sobre os rumos do desenvolvimento capitalista do país “a questão agrária, a questão das relações das frações burguesas entre si e com as burguesias internacionais já constituídas, a ‘questão social’ e, finalmente, a da construção e funcionamento das próprias estruturas estatais” (DRAIBE, 1985, p. 27).

Ao longo da história brasileira, as elites não apresentaram força para, sozinhas, tocarem um projeto de estado nacional, de modo que tais projetos se mostraram frutos de alianças policlassistas. O problema dessas alianças é a existência do perigo eminente para as burguesias de fortalecer uma classe que é inerentemente sua inimiga, o proletariado, fazendo com que elas voltem-se ainda mais para o capital estrangeiro.

A forma tomada pelo imperialismo no pós-guerra gera uma mudança na forma de dominação de classes no Brasil, com a vinculação crescente dos interesses das classes dominantes com os interesses das multinacionais. A aliança de classes, com conciliação de interesses entre a alta burguesia e as classes médias e populares, através do pacto populista, dá lugar a um cenário em que emergem conflitos marcados de interesses a massa proletária, a pequena burguesia e o capital estrangeiro, com a grande burguesia nacional vacilando entre esses lados (MARINI, 2008).

A primeira demonstração desses conflitos emergiu na crise que acabou com o suicídio de Getúlio Vargas, culminando no governo de Juscelino Kubitschek, que abria mais espaço para as multinacionais no país. A segunda erupção, em 1964, levou ao abandono de qualquer traço nacionalista por parte da burguesia interna, encampando em seu lugar um projeto autoritário que beneficiava o capital estrangeiro, aceitando o papel de sócio-menor deste.

A partir dos anos 1950, a história das burguesias nacionais latino-americanas, naqueles países em que puderam existir, é a história de sua integração ao imperialismo, do abandono de suas ambições nacionalistas e autonomistas e do fim dos seus projetos próprios (BAMBIRRA, 2015, p. 133-134).

Já nos anos 1950, uma série de medidas de política econômica expressavam a receptividade que convergia com o interesse das multinacionais de se instalarem no país: suprimem-se as barreiras fiscais ao investimento estrangeiro em máquinas e instalações; facilita-se as remessas de lucros, garantindo as divisas necessárias; adotam-se os esquemas monetários estabilizadores propostos pelo FMI, visando conservar o valor em dólar dos investimentos; adota-se política de repressão ao movimento operário, contendo reivindicações salariais e garantindo a estabilidade do sistema como um todo.

A demonstração do caráter convergente da nova divisão internacional do trabalho é que a política econômica dos países desenvolvidos, que exportavam matérias-primas industrializadas, bens de consumo industriais e bens de capital, e a dos países subdesenvolvidos, que exportavam matérias-primas e bens agrícolas enquanto desenvolviam seu setor industrial para substituir importações, buscavam ambas estimular a internacionalização das empresas monopólicas, através de empréstimos, "ajuda" internacional e subsídios e incentivos à entrada das empresas. Entretanto, a complementaridade desse padrão não precisava ser perene, pois logo as economias dependentes tentam desenvolver seus próprios setores complementares de matérias-primas industriais e maquinaria.

Esse desenvolvimento em direção aos bens de capital e tecnologia vai de encontro aos interesses das economias mais desenvolvidas, que perderiam o monopólio sobre esses fatores. Se desenvolve assim uma nova faceta do IDE: aquele que se faz no setor manufatureiro com a intenção de exportar, principalmente para as áreas próximas menos desenvolvidas. As multinacionais orientam o desenvolvimento dos países dependentes em direção aos setores exportadores (mesmo que industrializados) ou de bens de consumo duráveis, voltados para as camadas abastadas da população. Nesse caso estarão simultaneamente contemplados os interesses das classes dominantes dos países imperialistas e dos países dependentes, restando a defesa da industrialização nacionalista aos setores populares e à pequena burguesia dependente (BAMBIRRA, 2015).

Outra maneira da dependência se reproduzir na presença de um desenvolvimento em bens de capital na periferia é através de uma nova DIT, em que os países capitalistas desenvolvidos assumem o controle monopolista de novas tecnologias essenciais, recriando a desigualdade em um nível superior. A indústria que se transfere para os países subdesenvolvidos perde posições na escala de composição orgânica do capital, tornando vantajoso para os países que ela aconteça no terceiro mundo, onde a força de trabalho é mais barata.

2.3 CICLO DO CAPITAL NA ECONOMIA BRASILEIRA E DOMINAÇÃO DO SETOR IIB

Várias são as interpretações do padrão de reprodução do capital no Brasil a partir do pós-guerra, em que ganham proeminência a presença das transnacionais no setor manufatureiro e um processo de industrialização acelerada. Seguindo a metodologia exposta acima, será enfatizada a interpretação dos teóricos da TMD para o período. Entretanto, visando pôr tal interpretação em perspectiva, faz-se a seguir um resgate e discussão (esta última baseada nas críticas feitas pela TMD) da interpretação feita por Maria da Conceição Tavares, compatível com a corrente conhecida como “Escola da UNICAMP” e disseminada entre os autores que defendiam a possibilidade de desenvolvimento nacional àquela altura, baseada na aliança do Estado e da burguesia nacional em torno de um projeto de industrialização que incorporasse o capital transnacional em seu âmbito.

2.3.1 A interpretação de Tavares

Em "Acumulação de capital e industrialização no Brasil", Tavares (1998) faz uma interpretação da industrialização brasileira em que a problemática da predominância do setor de bens de consumo duráveis, oligopolizado por capitais estrangeiros, na economia nacional é central para a explicação da evolução interna dessa economia.

A tese de Tavares é que o setor III da economia (produtor de bens de consumo duráveis) corresponde à industrialização avançada, no qual a diferenciação do consumo dos capitalistas em relação ao dos trabalhadores contribui para resolver os problemas de reprodução do capital, dinamizando também o setor I (produtor de bens de capital). O problema principal das economias que chegam a esse estágio seria que, dado que o progresso técnico reduz os custos gerais de produção, gera-se uma taxa de lucro que é superior às possibilidades de

investimento, dado o potencial limitado de crescimento da demanda. A elevação dos lucros leva a uma situação em que o limite da acumulação passa a estar dado pelas condições de realização em escala ampliada ao longo do tempo. Nesse cenário, o setor III seria aquele que poderia atrair para si a demanda potencial gerada pelos maiores lucros.

Tavares começa com a proposição de que, embora já fosse dominante, o modo de produção capitalista ainda não havia desenvolvido as forças produtivas necessárias para sua reprodução endógena até a década de 1950, quando se concretiza a industrialização da economia brasileira. Considera-se industrialização como "a implantação de forças produtivas especificamente capitalistas capazes de afiançar a dominância do setor de produção industrial no processo de acumulação" (TAVARES, 1998, p. 128).

Tal se deu através da entrada intensiva de capital estrangeiro no setor de bens de consumo durável e do maior desenvolvimento do setor de bens de capital, tocado pelo estado. A partir do momento da implantação da indústria de base, a capacidade produtiva nacional poderia crescer com uma escala maior (à frente da demanda) apoiada em suportes internos. Em contraste com o período anterior, o funcionamento dinâmico básico da economia era agora definido endogenamente, sendo as relações com o exterior mediados por esse funcionamento. Sendo assim, não caberia mais caracterizar essa industrialização como de substituição de importações, pois não era o estrangulamento externo que lhe ditava o rumo, embora esses estrangulamentos seguissem ocorrendo.

No período de substituição de importações, a industrialização teria ocorrido com maior autonomia em relação ao capital estrangeiro, algo que Tavares (1998) interpreta como derivado justamente da ausência de uma indústria de bens de capital, que demandaria maior associação a aquele capital. Sempre conforme a autora, o não desenvolvimento dessa indústria no início do século deve-se à impossibilidade dele surgir da dinâmica interna gerada por uma indústria de bens de consumo apoiada em poucos pólos de urbanização.

Ela se implanta em países retardatários com o apoio do estado nacional ou em aliança com o grande capital financeiro internacional, como parte de um esquema de sua expansão à escala mundial, por razões econômicas e militares de afirmação do estado nacional como potência (TAVARES, 1998, p. 131).

Embora o pacto político selado pelo Estado Novo desse espaço para essas pretensões, as bases econômicas para isso só estariam dadas a partir da continuidade da expansão conjunta da

força de trabalho e de parte do capital constante industrial, que atinge níveis suficientes na década de 1950.

A interpretação de Tavares vai em um sentido de mostrar que, a partir de então, a articulação interna da economia, dada pela forma de associação das burguesias locais, vai assumindo novas formas, que determinam novas configurações de acumulação e novas contradições internas. A articulação com o capital estrangeiro acontece em um segundo momento, vinculando-o à dinâmica interna de forma mais ou menos dominante.

Tanto na chamada etapa “primário-exportadora”, quanto nos sucessivos ciclos de industrialização, o capital estrangeiro novo só entrou depois que o ciclo de expansão já se encontrava em curso. (...)

O caráter dominante e desigual da associação é que tem mudado consideravelmente de período para período histórico, é particularmente acentuado no caso de saltos tecnológicos com barreiros de escala (TAVARES, 1998, p. 142-145).

Nesse sentido, o padrão de acumulação caracterizado pela dominação do capital estrangeiro inicia a partir de 1956, quando as condições de implantação de plantas em setores atrativos para as empresas multinacionais mudam completamente. Trata-se da busca efetiva, por parte do estado nacional, de uma industrialização pesada com maior diferenciação, ancorada em políticas públicas. O protagonismo do capital estrangeiro e do estatal nessa empreitada vincula-se ao fato de serem os únicos agentes disponíveis com capacidade de realizar investimentos autônomos, à frente da demanda. O setor de bens de consumo durável, que foi o receptáculo dos aportes, tem uma dinâmica específica que gerava uma clivagem entre oferta e demanda, criando a necessidade de indução cíclica do crescimento da última.

Este setor, ao contrário do setor de bens de produção, não tem problemas de demanda corrente, imediatamente derivada do desajuste entre capacidade produtiva ociosa e insuficiência da demanda. (...) Trata-se mais precisamente de um desajuste potencial, em sentido dinâmico, entre o ritmo de expansão da demanda e a capacidade interna de produção e de acumulação. Esta última, dadas as altas margens de lucro e de capacidade, estaria com tendência permanente a um excesso do potencial de acumulação ante a desaceleração da demanda (TAVARES, 1998, p. 171-172).

A demanda pelos bens de consumo duráveis e pelos bens de capital pesados teria sido mais criada nesse período de expansão do que indutora do movimento. Havia uma demanda reprimida pelas barreiras à importação, mas ela cresce decisivamente com o efeito acelerador dos novos investimentos sobre a renda urbana, elevando-a em termos absolutos e concentrando a massa dos salários nas camadas especializadas da mão-de-obra, e pela

complementaridade dos investimentos (nos setores de material de transporte, material elétrico e metal-mecânico).

Após a implantação do bloco de projetos previsto no Plano de Metas, submergem os efeitos endógenos desaceleradores gerados pela digestão de toda a demanda contida por importações e daquela gerada pelos investimentos privados. Embora a estrutura oligopólica concentrada da economia propiciasse proteção para as margens de lucro nos períodos de declínio, para manter os investimentos em expansão seria necessário manter um crescimento equilibrado dos setores, com a demanda de um puxando a do outro. Porém, o alto grau de desproporção entre os tamanhos da oferta e da demanda após a primeira onda de investimentos, causado pelas condições favoráveis em que foram realizados, requeria um novo motor para os investimentos, para ocupar a capacidade ociosa e induzir novos.

...essa desaceleração não levaria necessariamente à crise econômica se não existissem fortes problemas, tanto pelo lado do ajuste dinâmico da estrutura de demanda à capacidade recém-instalada, como pelo lado da realização e do financiamento de um potencial de acumulação que se tinha incrementado fortemente nos fins da década. (...) A oferta muito grande em poucos setores, com alto investimento estrangeiro, num mercado extremamente protegido e cujos gastos em equipamentos estavam fortemente subsidiados se tornou um problema grave, principalmente porque a taxa de crescimento da demanda não se manteve (TAVARES, 1998, p. 171-172).

A juventude do parque industrial impedia que o motor do crescimento fosse a demanda por reposição dos equipamentos; a demanda estatal, que havia sido a principal indutora da primeira onda, sofria pela crise de financiamento em que o estado entra a partir de 1959, haviam problemas financeiros internos e externos.

É problemática de qualquer economia capitalista madura manter uma taxa de acumulação crescente para sustentar dinamicamente uma demanda indutora de novos investimentos em indústrias com capacidade instalada à frente da demanda, na presença de economias de escala e externas que mantêm os lucros altos, mas impulsionam a demanda de bens e serviços. Esse problema é agravado por condições próprias de um país subdesenvolvido, como a assimetria entre as estruturas de crescimento dos diferentes setores, de acordo com o grau de monopolização destes, e entre as empresas e sindicatos.

O aumento da relação lucros/salários eleva os lucros, mas não o investimento privado, que tampouco consegue ser redirecionado pelas vias fiscal ou financeira para os agentes dispostos

a investir. O aumento das taxas de lucro se verifica principalmente para os setores produtores de bens de luxo, mas não para a economia como um todo. A queda no investimento faz cair o emprego e este, por sua vez, a demanda efetiva, principalmente no setor de bens-salário. Então, segue-se um processo de concentração absoluta do mercado, com a quebra ou incorporação das empresas menores e desnacionalização da economia (TAVARES, 1998).

A recuperação se dá a partir do aumento na capacidade de demanda de setores capazes de induzir a acumulação. Isso foi feito no Brasil com a redistribuição de renda dos assalariados da base para o setor público e para a classe capitalista. Estimulou-se assim a demanda de bens de consumo durável e de bens de produção ao mesmo tempo em que diminuiu-se o custo variável do investimento, com mão-de-obra.

Num modelo “kaleckiano” de uma economia capitalista avançada, a dinâmica da recuperação tende a dar-se primeiro pela taxa de investimento, depois pelo emprego e consumo dos trabalhadores e, finalmente, pelo consumo capitalista. Este, reagindo defasado ao aumento dos lucros globais nos dois grandes setores de produção. No Brasil, como em qualquer economia onde exista uma profunda descontinuidade nos níveis médios de renda e nas estruturas de consumo, a recuperação tende a dar-se ao contrário: o consumo capitalista das camadas de altas rendas comanda a taxa de lucro e a taxa de acumulação, afeta as oportunidades de investimento e de emprego e determina, em última instância, depois que ambas se aceleram, a expansão do consumo dos trabalhadores urbanos. Estes suportam não só a oposição salários-lucros, como também uma contradição específica, a do consumo popular versus consumo capitalista (TAVARES, 1998, p. 183).

Foram as reformas financeiras do PAEG que, junto ao arrocho salarial imposto conjuntamente, impulsionaram a retomada do desenvolvimento no período de 1968 a 1973. Elas permitiram o autofinanciamento das empresas públicas, que passaram a operar com relativa autonomia financeira e de mercado. As facilidades para os investimentos internacionais e para suas posteriores remessas permitiram que o capital multinacional estivesse, junto às empresas estatais, novamente no cerne desse ciclo expansivo.

O novo estatuto do capital estrangeiro fez com que se abrissem amplos espaços para financiamentos internacionais. Novos investimentos foram feitos, mas principalmente a partir de importações de bens de capital, levando o grosso dos impactos positivos desses investimentos para o exterior. O impacto sobre o setor de bens de capital nacional foi a estagnação tecnológica e perda de potencial de crescimento e modernização. Além disso, agravam-se as condições do balanço de pagamentos.

2.3.2 A interpretação de Marini

A escolha de construir a industrialização brasileira em torno do setor automobilístico encaixa-se no padrão apresentado pelos países latino-americanos mais industrializados, de crescimento desproporcional da produção de bens de consumo duráveis de acesso restrito às camadas mais abastadas da população. Tal fenômeno foi teorizado por Marini (1979b) a partir dos esquemas de reprodução do livro II d'O capital, de Marx. Para isso, ele precisou tomá-los em seu contexto teórico, para escapar da armadilha de ignorar as restrições que Marx inseriu esses modelos e tomá-los como representação da realidade tal como foram elaborados.

Como aponta Rosdolsky (2001), o problema inicial que Marx queria explorar com os esquemas era quais as condições necessárias para que o capitalismo compatibilize a contradição entre valor de uso e valor da maneira necessária para prosseguir a acumulação de capital. Neste sentido, importa verificar as condições de proporção intersetoriais necessárias para que a acumulação se reproduza ao longo do tempo, explorando as maneiras pelas quais são geradas as demandas intersetoriais a partir da distribuição do valor gerado entre os setores de bens de capital (I), de bens de consumo necessário (IIa) e bens de consumo de luxo (IIb).

Para resolver o problema teórico que se propôs, Marx fez uma série de pressupostos que restringiam as variáveis utilizadas àquelas destinadas à definição das produções intersetoriais e da demanda que elas induziam, sem considerar as questões da realização do capital (possibilidade de crises de superprodução), do comércio exterior (possibilidade de especialização em valores de uso restritos) e da produtividade do trabalho (possibilidade de mudanças na taxa de acumulação) (ROSDOLSKY, 2001).

Fica claro que os esquemas são um corpo teórico que se posiciona em um nível de abstração específico, não se prestando à extração de conclusões sobre formações sociais concretas. Para isso, são necessárias mais mediações. Como destaca Lenin:

La cuestión de la realización es un problema abstracto, vinculado con la teoría del capitalismo en general. Que tomemos un solo país o el mundo entero, las leyes fundamentales de la realización descubiertas por Marx son siempre las mismas. El problema del comercio exterior o del mercado exterior es un problema histórico, un problema de las condiciones concretas del desarrollo del capitalismo en tal o cual país, en tal o cual época. [...] De esta teoría [de la realización] se deduce que, aun cuando la reproducción y la circulación del conjunto del capital fuesen uniformes y proporcionales, no podrá evitarse la contradicción entre el aumento de la producción y los límites restringidos del consumo. Además, el proceso de realización no se

desenvuelve en la realidad según la proporción idealmente uniforme, sino sólo a través de dificultades, de "fluctuaciones", de "crisis", etcétera (LENIN, 1974, p. 234, *apud* MARINI, 1979b, p. 25).

Marini (1979b) coloca que as mediações que se devem inserir nos esquemas são justamente a quebra dos pressupostos sobre os quais Marx os construiu, pois não se trata mais de inferir as condições para que estabeleça-se uma proporcionalidade entre os setores, mas de ver a forma em que se dá essa reprodução em uma situação histórica concreta, em que agem as dificuldades de ajustamento devido à anarquia de mercado, as flutuações das proporções seguindo a dinâmica da produtividade entre setores e crises devido a insuficiência de demanda. É na transformação das capacidades produtivas do trabalho que Marini põe ênfase, ao notar que ela têm centralidade na construção teórica de Marx, determinando a concentração e centralização de capital, a lei geral da acumulação capitalista e a lei tendencial de queda da taxa de lucro.

Os aumentos na produtividade do trabalho podem acontecer tanto no âmbito de um capital individual como no de um setor inteiro. Quando acontece em um capital individual, ele se traduz em mais-valia extraordinária e, conseqüentemente, numa mudança da relação de distribuição do valor produzido entre salário e lucro. Quando a produtividade é disseminada para um setor como um todo, a mais-valia extraordinária some e estabelece-se uma produção de maior quantidade de mercadorias com o mesmo valor (MARINI, 1979b).

Em todos os casos, a apropriação efetiva de uma quantidade maior de mais-valia, a partir de um avanço nas forças produtivas do trabalho, depende da realização da venda da maior quantidade de valores de uso produzidos, ou seja, da demanda. Em um primeiro nível, a determinação da demanda da economia se dá através da divisão básica do excedente entre salários e lucros, em um segundo nível, da divisão da mais-valia entre os setores e da proporção desta que é destinada ao consumo individual dos capitalistas ou à acumulação.

A partir disso, Marini distingue três casos dinâmicos: quando o aumento da produtividade acontece no setor I, no setor IIa e no IIb. No primeiro caso, considera-se que caso o aumento da massa de valores de uso produzidos seja chancelada por uma demanda correspondente, aumenta a massa de valor apropriada por I, gerando lucros extraordinários frente aos outros setores. A compra de bens de capital implica então em um aumento na capacidade produtiva do setor II. Para que a maior massa de mercadorias produzida nessas condições seja realizada,

é necessária a elevação da demanda de bens de consumo, caso contrário ocorreria redução da demanda pelos bens de I (levando à redução de seu valor) ou os capitais de II migrariam para I, fazendo diminuir a taxa de lucros do setor. Em ambas as hipóteses, a taxa de lucro entre os setores seria nivelada pelo movimento de capitais. Posto que os aumentos de produtividade não produzem aumentos significativos na quantidade de força de trabalho utilizada (podendo gerar diminuições), a única fonte adicional de demanda por bens de consumo seria o acréscimo na mais-valia não acumulada pelos capitalistas de I, chancelando o aumento na produção de setor IIb e dos capitais de I que produzem para ele, o que determinaria que os lucros extraordinários gerados pelo aumento da produtividade seriam apropriados por esses dois ramos até que os mecanismos de nivelção da taxa de lucro atuem para eliminá-los (MARINI, 1979b).

No caso de aumento da mais-valia extraordinária em IIa, a venda da maior massa de valores de uso produzidos dependerá da queda do valor individual de cada mercadoria, pois há uma redução relativa da participação da força de trabalho nesse setor, decorrente do aumento de produtividade, diminuindo sua demanda. A queda no valor individual das mercadorias de IIa levará a um aumento na mais-valia relativa em toda a economia. Assim, o setor IIa como um todo não é capaz de reter lucros extraordinários de maneira duradoura.

Já o setor IIb pode realizar a quantidade aumentada de valores de uso pelo mesmo valor individual de antes de um aumento de produtividade, pois apenas o fato de que a parte do produto relativa à mais-valia aumenta em relação à quantidade de trabalho utilizada imediatamente gera uma nova demanda por parte dos capitalistas do setor. O único fator que pode limitar a apropriação da mais-valia extraordinária como lucros extraordinários para esse setor é a mobilidade de capitais entre setores, que pode levar à elevação da produção e limitação da quantidade de mais-valor apropriado por cada capital individual. Assim, a especificidade do setor IIb é poder reter os preços acima dos valores ao longo do tempo, não transbordando os efeitos dos aumentos de produtividade obtidos.

Conviene tener presente que, al transferir a los precios en menor medida que I y IIa los aumentos de productividad, el subsector IIb establece con los demás una relación que implica una transferencia intersectorial de plusvalía, vía precios, que va más allá de la que correspondería estrictamente a los mecanismos de nivelación de la cuota de ganancia y que más bien los violan; en otros términos, se configura una situación similar a la que alude la noción de intercambio desigual en la economía internacional (MARINI, 1979b, p. 38-39).

A partir desta análise, Marini chega à conclusão de que a desproporcionalidade setorial, com inchaço relativo do setor IIb em relação aos outros setores, é justificada por esse mecanismo de manutenção sustentada de lucros extraordinários no seu interior. Tal fenômeno ocorre tanto nas economias periféricas como nas centrais, mas nas primeiras ele é exacerbado pela possibilidade de extrair lucros extraordinários mesmo sem elevar a produtividade do trabalho, bastando para isso elevar a intensidade do trabalho sem que se elevem os salários na mesma medida, ou seja, através da superexploração. Sob as relações de produção características do capitalismo dependente, há maiores possibilidades de crescimento da mais-valia em relação aos salários. Decorre disso também a maior ligação do setor I ao IIb no continente.

Postas as coisas nesses termos, a determinação da dinâmica do sistema estaria dada na forma como é produzida a mais-valia, não no comportamento da demanda efetiva, tal como formulado por Tavares. A forma como ocorrerá a circulação de uma maior massa de valores de uso depende da repartição, pelos distintos departamentos, da massa de valor produzida em tal período, assim como a apropriação de lucros extraordinários. A consequência da dinâmica intersetorial na circulação latino-americana é um rasgo gritante entre a esfera alta e a baixa de consumo, posto que a superexploração impede que os produtos de luxo deixem de sê-lo em tempo razoável.

La producción de sobreganancias en el sector III, ante un sector II que no ofrece estímulo significativo al aumento de productividad, y las diferencias de composición orgánica que median entre ellos, acentúan el drenaje de plusvalía hacia aquél y sesgan toda la estructura productiva, traduciéndose, en el plano de la circulación, en la diferenciación creciente entre su esfera alta y su esfera baja, es decir, la que corresponde al consumo de la plusvalía y la que corresponde al consumo de los salarios. Una vez más, se expresa como un problema de realización lo que sólo se entiende a la luz de los mecanismos de la producción (MARINI, 1979b, p. 46).

Marini critica Tavares por colocar o aumento dos lucros como advindo da desvalorização do capital constante, conseguida como efeito da produtividade do próprio capital constante. Ela perde de vista que a maior produtividade é do trabalho e sua desvalorização leva à desvalorização da força de trabalho, levando ao aumento da contradição fundamental do capitalismo e, especificamente, do capitalismo dependente. Por isso, a autora pode focar nos problemas da realização da maior quantidade de mercadorias produzidas, que deveriam ser equacionados pela intervenção estatal.

Sin embargo, esa utilización, por parte de los autores que aquí analizamos, al privilegiar el objeto específico de los esquemas: las relaciones intersectoriales y, con ello, la circulación de la masa de valores de uso y de valor producida, conduce al equívoco de poner la circulación por sobre la acumulación y reproducción del

capital mismo. (...) esa visión se deriva de su tesis respecto a la expansión de las ganancias sobre la base de la reducción general de costos, desvinculada de la producción de plusvalía, y compatible con la elevación de los salarios más allá de todo límite que pudiera imponer el valor de la fuerza de trabajo en su comercialización (MARINI, 1979b, p. 55).

A crítica de Marini ainda vai no sentido de mostrar o desacerto da decisão de Tavares de colocar pouca ênfase nas relações entre o Brasil e a economia mundial. Através da análise do ciclo do capital na economia dependente, Marini busca justamente mostrar a influência do mercado mundial em economias como a brasileira.

2.3.3 Características do ciclo do capital na economia brasileira do pós-guerra

Marini (1979a) faz a discussão do ciclo do capital em uma formação histórica específica a partir do ciclo de reprodução do capital industrial, de Marx: $D - M \dots P \dots M' - D'$, que permite a identificação e discussão dos elementos centrais, de natureza qualitativa, que determinam um padrão de reprodução específico. Leva-se em consideração o processo de valorização, mas também os valores de uso que são gerados por meio dele, desde a origem do capital dinheiro a ser investido na produção até a realização das mercadorias.

No financiamento da economia brasileira do pós-guerra, Marini destaca, primeiramente, a importância do capital estrangeiro, que entra sob as formas de investimentos externos diretos ou indiretos (ou de portfólio). Ambas as formas de investimento geram posteriormente transferências de valor para fora da economia, sob a forma de remessa de lucros ou pagamento de juros e royalties. Isso reflete a baixa capacidade de investimento do setor privado nacional, o que remete à fase colonial da economia brasileira, quando os lucros gerados por ela eram apropriados e fortaleciam uma burguesia e um estado exteriores. Assim, o único agente interno capaz de influir estruturalmente na acumulação de capital interna é o estado. Mesmo que o capital de propriedade estrangeira entre e permaneça no país de acordo com as condições internas deste, seu centro de decisões está fora do controle e elas são tomadas de acordo com a dinâmica global de seus capitais (MARINI, 1979a).

Na passagem para a segunda fase do ciclo do capital, quando o capital dinheiro se transforma em meios de produção e força de trabalho, verifica-se o predomínio do uso de mão-de-obra nacional, enquanto uma parte significativa dos meios de produção é obtida através de

importações, principalmente na forma de máquinas e equipamentos industriais. Assim, parte do capital aportado no país via IDE faz o caminho de saída imediatamente para compra desses bens de capital. A forma aguda da dependência brasileira de meios de produção externos é uma das características definidoras da sua condição dependente, posto que a ausência de um setor de bens de produção internalizado torna-o incapaz de apropriar-se da irradiação dos ganhos de produtividade gerados nesse setor e torna as técnicas usadas internamente reflexo das condições impostas pelo mercado mundial de bens de capital.

Sempre de acordo com Marini (1979a), na fase da produção, verifica-se a superioridade tecnológica das empresas que obtém meios de produção no mercado mundial, de tecnologia mais sofisticada. Com efeito, as empresas de propriedade estrangeira ou com participação de capital estrangeiro são as que têm mais acesso ao mercado de capitais ou acesso direto à tecnologia. A partir disso, estabelece-se uma tendência dessas empresas concentrarem de forma precoce o mercado em suas mãos. Assim, a ausência de controle sobre a grande parcela de capital estrangeiro que entra no país para financiar a produção é aumentada pela concentração do mercado e da acumulação de capital por capital de propriedade externa.

A resposta possível para aumentar a taxa total de lucros e, assim, a lucratividade de todos os capitais atuantes internamente é a maior exploração da força de trabalho, extraíndo dela maior quantidade de mais-valia sem correspondente aumento nos salários, constituindo a superexploração. Esta só se dá quando a classe trabalhadora não tem a força necessária para impor uma remuneração que reponha seu desgaste. Tais condições são dadas por uma série de fatores em que a política institucional exerce influência fundamental, mas derivam principalmente do tamanho do exército industrial de reserva, que tende a crescer com a introdução de tecnologia economizadora de mão-de-obra desenvolvida nos países centrais.

A especificidade da economia dependente no que toca às mercadorias produzidas é sua especialização prolongada em bens de consumo, primeiramente em bens de consumo necessário e depois em bens de consumo de luxo, posto que não foi desenvolvido um setor de bens de capital mais sofisticado que pudesse dar conta da produção nacional. Isso acontece porque os lucros constituem a parcela mais dinâmica da estrutura da demanda interna, devido à má-distribuição da renda nacional. A demanda com essa origem constituía naquele padrão a indutora dos investimentos da mais-valia acumulada e direcionadora dos investimentos estatais, em setores de bens de capital complementares. Ainda assim, a parte da mais-valia

produzida internamente passível de constituir demanda por bens de consumo suntuário e de capital se vê reduzida por sua exportação nas formas de remessa de lucros, renda de tecnologia ou pagamento de juros. Essa limitação faz com que se buscasse deslocar parte da realização para mercados externos via exportações.

Si el sector dinámico del mercado está constituido por los ingresos que responden a la plusvalía no acumulada, ganancias y sueldos, la estructura de producción tiende a orientarse hacia ese sector haciendo cada vez más a un lado la gran masa de consumidores que debe comparecer en el mercado apoyada sobre la base de salarios bajos. La segunda fase de la circulación contribuye a orientar la producción en el sentido de que se separe aún más de las necesidades de consumo de las masas. Es por esta razón que la mayor parte de las ramas que producen para el consumo popular, llamadas en lenguaje desarrollista tradicionales, tengan poco dinamismo en contraposición a las industrias denominadas "dinámicas", que crecen rápidamente, y que producen bienes de consumo suntuario o bienes de capital para la producción de éstos (MARINI, 1979a, p. 11).

Percebe-se, assim, como apenas a articulação das fases do ciclo do capital permite entender a forma como o ciclo se desenvolve em uma economia dependente:

Es decir que el capital extranjero no puede inducir la producción de automóviles en una economía que no ha desarrollado determinada infraestructura e industria básica como para sostenerla, pero, si estas condiciones existen, el hecho puede darse ya que, una vez iniciada la producción de automóviles, ello no sólo modifica el contenido de la segunda fase de circulación, sino que, al crear allí un mercado que era entonces inexistente, estimula el desarrollo de la producción automotriz y acentúa la tendencia de los capitales que entran en la primera fase de circulación a invertir en esa rama. Es, pues, el conjunto de las fases consideradas lo que nos permite entender el ciclo del capital con las características particulares que asume en la economía dependiente (MARINI, 1979a, p. 11-12).

No caso da economia brasileira, percebe-se que a dependência com relação ao capital estrangeiro se expressa em todas as fases do ciclo, determinando uma espécie de desenvolvimento divorciada das necessidades da classe trabalhadora e conectada intimamente aos interesses da valorização de um capital cujo centro de decisões se encontra fora da esfera de influência do país.

2.4 SETOR AUTOMOBILÍSTICO NACIONAL COMO REFLEXO DE UM PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO

2.4.1 Implantação e hegemonia do capital estrangeiro

A instalação de uma indústria automobilística em um período de tempo relativamente curto foi um dos êxitos mais expressivos do desenvolvimento industrial brasileiro no período

desenvolvimentista. Sua culminação se deu com o plano de metas, conduzido entre 1956 e 1961, do qual a indústria automobilística foi o fio condutor.

São sobejamente conhecidos os efeitos promocionais para trás da indústria automobilística, tão complexa é a fabricação deste produto. (...) É inegável, a par de quaisquer restrições que possam ser feitas à maneira pela qual foi implantada, que a criação de uma indústria automobilística foi um dos pontos mais importantes do plano de metas (LESSA, 1964, p. 47-48).

Entretanto, é mais antiga a história do setor automobilístico no país. Depois da primeira guerra, as condições para a instalação de indústrias automobilísticas tinham avançado, com o maior desenvolvimento industrial do país, que expandia o mercado urbano e acrescia o interesse e a necessidade do novo meio de transporte. Dadas as vantagens de se montar automóveis próximo aos mercados consumidores, evitando tarifas e diminuindo custos de transporte, a Ford entrou no país em 1919, a General Motors em 1925 e a Harvester em 1926, todas em São Paulo. Ocorria a importação de kits completos desmontados (CKDs) e kits semi-desmontados (SKDs) para montagem em território nacional. A inserção do capital nacional no setor se deu, desde o início, de forma complementar e subordinada ao capital estrangeiro, com a brasileira Grassi se integrando a Ford e General Motors com a produção de carrocerias de caminhões (ALMEIDA, 1972).

A segunda guerra levou à interrupção da produção nos países centrais e, conseqüentemente, diminuição da quantidade importada de veículos, peças e componentes, gerando um estímulo a sua substituição por produção nacional. Ao mesmo tempo, o aumento da demanda por transporte rodoviário era constante, devido à expansão da fronteira agrícola. É de 1945 a primeira política nacional para a construção de infraestrutura rodoviária, com o decreto-lei n. 8.463, que institui o Fundo Rodoviário Nacional, que visava financiar a construção e conservação de estradas, tendo por base recursos da tributação dos combustíveis líquidos e lubrificantes (ALMEIDA, 1972).

Tal política demonstra uma escolha das rodovias como alternativa preferencial para atender as necessidades de transporte, o que pode ser justificado principalmente pela mudança na orientação do desenvolvimento brasileiro para o mercado interno, fazendo com que o transporte terrestre ganhasse primazia sobre o marítimo, que representava o principal meio de ligação entre as regiões e estados brasileiros até meados dos anos 1940, devido ao desenvolvimento da infraestrutura exportadora. Quanto às alternativas de transporte terrestre,

o rodoviário possuía algumas vantagens econômicas: o menor período de maturação e maior flexibilidade quanto às rotas desse tipo de investimento vis à vis o transporte ferroviário, assim como pela deterioração dos sistemas de ferrovias devido à sua má regulação e maiores custos de conservação e expansão no curto prazo.

Development based on the internal market, rather than on exports, made paramount the internal integration of the country. To meet the changing needs of the economy, therefore, it was not enough to repair the existing, dilapidated transportation system - it had to be completely redesigned.

(...) Further industrialization promised both to increase the volume of transport and to alter its distribution among the available alternatives. The flexibility and door-to-door capability of road transport would become more important as the country moved away from its concentration on the bulk transport of unprocessed raw materials and agricultural products (SHAPIRO, 1994, p. 38-39).

Reflexo dessa escolha é o crescimento da importância da indústria de material de transporte nesta década, passando de uma contribuição de 0,5% ao valor da produção industrial em 1940 para 2,3% em 1950. O setor de montagem de veículos e fabricação de autopeças representava 64% do valor da produção daquela indústria. Decorre daí a crescente participação de componentes nacionais nos veículos montados no Brasil. A influência da indústria de autopeças brasileira sobre as políticas estatais já no início dos anos 1950 se traduz na proibição da importação de peças que já eram produzidas internamente.

Quando do fim da Segunda Guerra mundial, a frota nacional de veículos se encontrava desgastada e sua renovação envolvia custos muito grandes para o balanço de pagamentos do país. O fim das restrições à demanda impostas pela interrupção da fabricação nos países desenvolvidos levou a um montante de importações no valor de 142 milhões de dólares entre 1945 e 1952, representando 14% do total de importações do período.

Isso comprometia o estoque de divisas acumulado durante a guerra, que deveria ser direcionado prioritariamente para importação de bens de capital. Visando direcionar as importações, o governo impôs um esquema de licenciamento em 1948 que condiciona o encaminhamento das divisas à prioridade do tipo de importações, de acordo com cinco categorias (ALMEIDA, 1972). Essa situação leva à percepção da importância estratégica de uma produção nacional veículos de larga escala, substituindo a montagem de veículos a partir da importação de seus componentes, para superar aqueles entraves financeiros e estruturais ao desenvolvimento econômico.

It was in this context of export pessimism (combined with Brazil's abundance of natural resources) that import-substitution policies in general and auto policy in particular emerged. The foreign-exchange constraint and the need to shift the economy structurally from exports to production for the domestic market would continue to provide the rationale and the underlying motivation for the automobile program (SHAPIRO, 1994, p. 37-38).

Outro fator relevante nas considerações dos gestores econômicos àquela altura eram os efeitos que o setor automobilístico causa para diversos outros setores para os quais constitui demanda (peças, matérias-primas etc) e para os quais criava um mercado (rodovias, postos de gasolina, rede hoteleira etc). O setor apresentava as características de um bem de consumo que lidera o desenvolvimento de uma indústria de bens de capital complementares.

Nesse sentido, em 1952, a Comissão de Desenvolvimento Industrial, que era encarregada de estudar e propor ao presidente da república (na época, Getúlio Vargas) políticas públicas objetivando o fortalecimento e expansão da estrutura industrial, elaborou o Plano Nacional de Estímulo à Produção da Indústria de Autopeças e à Implantação Gradativa da Indústria Automobilística, aprovado em 1952.

They expected that the automotive industry would serve as the hub of an integrated industrial structure by triggering the domestic production and technological advance of steel, machine tools, components, and other complementary industries. (...) The discovery that most industrialized economies displayed similar patterns of sectoral interdependence led to the assumption that these would be replicated in less-developed countries. Targeting highlinkage industries became the logical development strategy (SHAPIRO, 1994, p. 39-40).

O plano estabelecia as diretrizes básicas para a programação da instalação da indústria automobilística nacional e determinou as medidas administrativas mais decisivas. Ele estabelecia três estágios para a implantação: Criação de uma indústria de peças e acessórios diversificada e de fontes de matéria-prima seguras, para subsidiar a montagem de veículos; produção de veículos de carga e utilitários dada a importância para a economia nacional do transporte rodoviário de carga; por último, deveria haver o engajamento na produção de automóveis.

Segundo Almeida (1972), o plano constituía uma estratégia de desenvolvimento industrial consequente para a implantação do setor, por conter um sistema de taxas e proteções múltiplas, que pode ser resumida em três frentes: o sistema de tarifas encorajava o desenvolvimento industrial interno por limitar a concorrência das importações; a "Lei do Similar" conferia efetivo grau de proteção à indústria nascente, ao proibir a importação de

componentes já produzidos internamente; e, por incentivos creditícios, o governo orientava os investimentos para as indústrias de bens de capital e bens intermediários.

É importante ressaltar, como faz Draibe (1985), que o estado que toma a direção de políticas desenvolvimentistas não o faz de forma autônoma, a partir da mera racionalização de setores burocráticos, ele ganha alguma autonomia para guiar as forças sociais desde que cumpra com os anseios dos setores que dão base para sua sustentação.

Segundo Poulantzas, a autora sustenta que a criação de órgãos de estado são o reconhecimento, no seio do estado, da própria divisão do trabalho na sociedade em questão. Trata-se do modo como um setor se torna apto a receber apoio ou regulação estatal, segundo os princípios (fundados em uma base social) do governo em questão. Além de interesses particulares, os conflitos entre interesses também são incorporados na ossatura do estado, sendo levados em consideração a cada decisão particular de seus órgãos, que preservam certa autonomia a partir desse papel de mediação.

Os interesses econômicos do estado, bem entendido, são constituídos pelo conjunto dos conflitos particulares transformados politicamente, isto é, sujeitos a uma hierarquização imprimida pela direção política do estado. Esse é, exatamente, o espaço do exercício da autonomia do estado e uma das expressões do seu papel dirigente. Isto é, a definição de um projeto econômico e social para a sociedade e, portanto, a conformação da unidade da política econômica e social (DRAIBE, 1985, p. 51).

No conflito em torno da política protecionista, eram confrontados os fabricantes de autopeças e as montadoras, os primeiros eram seus principais defensores, posto que seriam os beneficiários mais diretos da nacionalização da produção.

The goodwill of the assemblers is directly related to the difficulties they have with foreign exchange. It is a thermometer. If they had unlimited amounts of foreign exchange, the national parts industry would not have the conditions to survive (Subcommission Minutes, May 7, 1952, *apud* SHAPIRO, 1994, p. 42).

Em junho de 1954, foi criada a Comissão da Indústria Automobilística, no âmbito do Ministério da Fazenda. Ela tinha uma série de incumbências técnicas como estudar o setor, elaborar políticas públicas e supervisionar sua execução. O objetivo final era orientar a complementação da indústria nacional, que ainda enfrentava a incapacidade de produção de uma série de peças. Entretanto, ela não pôde entrar em funcionamento efetivo devido ao suicídio de Vargas e à mudança de governo.

Como ressaltado por Lessa (1964), existiram dois momentos de hegemonia da política desenvolvimentista ao longo da década de 1950, a primeira abrangendo o mandato republicano de Getúlio Vargas, em que foram estruturados os aparatos estatais visando uma industrialização pesada. A segunda fase estaria marcada pelo Plano de Metas, em que destaca-se o ímpeto para a execução de boa parte dos planos elaborados na fase anterior, sejam quais fossem suas consequências em termos de desequilíbrios monetários e desnacionalização do mercado interno.

Podemos distinguir duas fases de hegemonia da política de desenvolvimento industrial ao longo dos anos 50, revelando que não foi permanente, no nível da política econômica, sua orientação a esse objetivo. A primeira inicia-se em 1951 e estende-se até a segunda metade de 1954, consubstanciando o que poderíamos denominar de "a primeira aproximação à política de desenvolvimento". Nesta etapa lançaram-se as bases instrumentais da política econômica do decênio. A segunda etapa preside a metade posterior do decênio, quando, sob o esquema do Plano de Metas, todos os esforços foram intencionalmente dirigidos à construção dos estágios superiores da pirâmide industrial verticalmente integrada. A segunda etapa distingue-se da primeira pela maior intensidade do esforço e pela amplitude e integração dos objetivos setoriais perseguidos (LESSA, 1964, p. 11-12).

Sendo assim, o estado volta a preocupar-se com o setor apenas na gestão de Juscelino Kubitschek, quando foi instituído, em 1956, o Grupo de Estudos para a Indústria Automobilística, com representantes de vários setores de planejamento estatal, infraestruturais, monetários, tarifários e de financiamento. Ele executa então um amplo exame das necessidades, possibilidades e caminhos para a expansão da indústria automotora nacional.

O governo incorpora a maioria das orientações contidas no plano de 1952 e institui um órgão executivo central: o Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA), em 1956. Esse órgão ficaria encarregado do acompanhamento das etapas mínimas de nacionalização; da adaptação dos projetos das empresas aos marcos da política governamental; da aprovação desses projetos e da fiscalização da sua execução. O GEIA foi bem sucedido na homogeneização das diretrizes e normas governamentais no que se refere ao setor, além de acelerar o processo decisório. Ainda em 1956, o governo institui, por decreto, o Plano Nacional da Indústria Automobilística, relativo a caminhões, jipes, caminhonetes, caminhões leves e utilitários (ALMEIDA, 1972).

Segundo o diagnóstico do GEIA, a implantação da indústria automobilística não poderia ser feita por montadoras de propriedade nacional, dadas as limitações de capital da burguesia

interna, as limitações de divisas para importar máquinas e licenciar tecnologias e as limitações tributárias do estado, que o faziam limitar-se aos setores de base. Destacou-se a importância da atração de investimentos estrangeiros, principalmente montadoras, que aportariam *know-how* e capacidade de investimento para conduzir a implantação. Era esperado que a maior eficiência econômica levasse à constituição de uma estrutura de mercado horizontal, em que o setor de autopeças ficaria naturalmente a cargo do capital nacional aproveitando economias de escala por fornecer para várias montadoras. Pela crença de que as montadoras dedicariam-se à produção das partes que identificam o veículo (cabines, carrocerias e motor), e subcontratariam produtores das demais peças prescindiu-se de regulamentações contra a integração vertical (SHAPIRO, 1994).

Muito importante na implantação foi a instrução 113 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), de 1955, que tornou as empresas estrangeiras (incluindo as automobilísticas) capazes de realizar importação de máquinas e equipamentos a título de investimento sem cobertura cambial. Assim, as empresas estavam isentas do pagamento do imposto implícito nas transações de câmbio. O capital nacional continuou a importar bens de capital conforme anteriormente, aumentando a sua desvantagem financeira e tecnológica para com o capital estrangeiro.

Therefore, in contrast to Vargas's general model for industrialization, public enterprise was not to be the stimulus or growth pole for private investment in the industry. What was the exception to Vargas's development agenda, however, would become the prototype of the Target Plan — foreign capital was to play the dominant role (SHAPIRO, 1994, p. 45-46).

Além disso, para os investimentos que não caracterizavam importação de máquinas e equipamentos, mas necessitavam de financiamento externo, passou a ser oferecido a vantagem de pagá-los à taxa “custo de câmbio”, mais vantajosa em relação a que seria paga em situação normal. Cotas de divisas foram reservadas para a importação de peças para os veículos comerciais (prioritários à época) durante o período de transição para a nacionalização e eram comercializadas a taxas vantajosas para aqueles montadores que houvessem atingido 60% de nacionalização na fabricação de motores. O setor era isento de impostos de importação e de impostos sobre a venda de máquinas e equipamentos, além de caminhões, jipes e veículos utilitários estarem isentos de impostos sobre suas vendas. Por fim, o mesmo decreto que instituiu o GEIA em 1956 inclui a indústria automobilística entre as “indústrias básicas”, elegíveis para receber os empréstimos subsidiados do Banco Nacional de

Desenvolvimento Econômico (BNDE), até então direcionado para investimentos do setor público.

O mecanismo que estava no cerne do projeto era a proibição da importação de peças já produzidas internamente em troca de uma série de subsídios às montadoras e da exigência de um programa que estipulava que deveriam atingir um contingente crescente de peças nacionais, chegando a estar entre 90% e 95% até 1961. Essa medida, e o curto espaço de tempo por ela estipulado, está ligada aos fortes constrangimentos que a falta de divisas trazia ao prosseguimento da industrialização pesada (ALMEIDA, 1972).

O plano do GEIA previa uma série de vantagens, tarifárias, fiscais, creditícias e proteção de mercado. Em contrapartida, os fabricantes deveriam cumprir algumas exigências: um programa de produção fixado; a nacionalização dos componentes; a obtenção de financiamento no exterior para importação de máquinas e equipamentos. O programa de produção, fixado no Plano de Metas, foi inicialmente estipulado em 493.266 veículos entre 1958 e 1960, sendo posteriormente revisado para 347.700 veículos entre 1957 e 1960, devido a dificuldades técnicas, cambiais e administrativas (ALMEIDA, 1972).

Apesar da restrição imposta à penetração de mercadorias no país e dos incentivos dispostos pelo governo para atrair as empresas multinacionais a implantarem fábricas internamente, a princípio nenhuma delas dispôs-se a mergulhar no mercado brasileiro produzindo em grande escala, pois ainda havia muita desconfiança sobre a capacidade do mercado brasileiro absorver uma produção volumosa no médio-prazo. Para isso, foi necessário convencer as empresas de que sua entrada imediata era a única alternativa possível de explorar o mercado brasileiro: dar incentivos fiscais que reduzissem os temores de prejuízos e fizessem as empresas temerem a perda permanente de espaço no mercado ao deixar concorrentes aproveitarem tais incentivos para ocupá-lo e adquirir a “fidelidade” dos consumidores.

Policies were designed to ensure that the TNCs made large, up-front commitments to the project, rather than incremental investments. (...) By offering the financial incentives for only a limited period, the plan would put laggardly entrants at a competitive disadvantage. (...)

However, policies alone were not sufficient. To induce the desired investment behavior, the threat that foreign exchange would be withheld from those firms that failed to meet the domestic-content schedules, as well as the commitment to end subsidies after a certain date, had to be credible (SHAPIRO, 1994, p. 83).

Com base nessas políticas, o setor transporte cresceu 8,8% entre 1957 e 1961. A quantidade produzida nesse período foi de 321.150 veículos e os índices de nacionalização foram de 93% do peso e 87% do valor dos veículos. Com isso, as metas estipuladas pelo GEIA foram, praticamente, cumpridas (SHAPIRO, 1994).

2.4.2 Consolidação, concentração: o segundo período

Em 1962, o GEIA previa uma demanda total por veículos no montante de 130 mil. Considerando-se que as estimativas para a operação em escala ótima de uma planta automotiva variavam de 300 mil a 400 mil unidades para o nível técnico da indústria nas décadas de 1950 e 1960, as onze empresas em funcionamento ao fim da primeira fase da implantação, entre 1956 e 1961, eram excessivas e levavam à fragmentação do mercado e ineficiência. O GEIA estava ciente dessa possibilidade e assumia que seu papel era o de aceitar os projetos que via como compatíveis com o plano proposto e deixar a concorrência oligopolística levar à necessária concentração do mercado posteriormente (SHAPIRO, 1994).

Ainda que as maiores empresas mundiais não houvessem submetido grandes projetos de plantas para automóveis de passeio, a capacidade produtiva do setor automobilístico como um todo havia chegado a níveis que tornavam a capacidade ociosa a principal origem dos custos de ineficiência, principalmente após os primeiros anos e o fim da demanda represada pela limitação às importações. A partir do atendimento dessa demanda prévia, o mercado cresceria de acordo com as necessidades de reposição e com o crescimento econômico. Era chegado o momento em que operariam os mecanismos de concentração de mercado previstos pelo GEIA. Mas a concentração se deu de maneira diferente da prevista, pois não foi a competição via preços que agiu, o que ficou claro quando eles não cederam mesmo após a queda na produção em 1962-1963 devido à constatação de excesso de capacidade. A demanda era elástica à renda, não aos preços, que só começaram a ceder a partir da enorme queda na demanda após o ajuste recessivo e os controles de preços impostos pelos militares (ALMEIDA, 1972).

Das onze empresas constituídas no início da década de 1960, só restavam oito em 1968, todas controladas por capital estrangeiro. Nesse momento, General Motors e Ford entram no mercado de automóveis de passageiros, absorvendo empresas brasileiras (Vemag e Willys) e

investindo em novas instalações. Após observarem a sustentabilidade do investimento naquele segmento e após asseguradas as condições macroeconômicas para o crescimento do país em torno de um padrão que correspondesse às expectativas das multinacionais, essas empresas se tornaram a segunda e a terceira maiores em operação no país. Em 1967, Ford-Willys, Volkswagen e General Motors concentravam 88,4% da produção. Em 1971, a soma da produção das três empresas elevou-se a 91,7%. Essa dinâmica era intensificada na produção de automóveis, com claro domínio da Volkswagen e da Ford-Willys, que correspondiam a 99% da produção em 1961. Soma-se a elas a General Motors, a partir de 1968. Juntas, as três empresas correspondiam a 95% da produção total de veículos em 1971 (ALMEIDA, 1972).

O período de crescimento acelerado observado na economia brasileira entre 1968 e 1972, com crescimento médio de 11% ao ano, têm origem em grande medida na reestruturação e dos novos investimentos do setor automobilístico, que, por sua vez, aproveitou-se das condições postas pela Ditadura Militar para crescer, em média, 22% nesses mesmos anos. Após o ajuste recessivo, estavam controladas as variáveis políticas, com um regime de força que garantia o controle férreo sobre os sindicatos, garantindo uma redução do custo da mão-de-obra e um reforço na concentração de renda que aumenta a demanda por automóveis. Além do próprio crescimento, também induzido pelos novos investimentos estatais em indústrias de base, a demanda crescia com base em novos instrumentos de crédito, que beneficiam o consumo de bens duráveis.

A expansão do mercado de automóveis vem sendo sustentada por três fatores: em primeiro lugar, o próprio crescimento da economia brasileira; segundo, uma maior agressividade comercial por parte das montadoras; terceiro, a organização do mercado de crédito. Os "consórcios" foram substituídos pelo Crédito Direto ao Consumidor (ALMEIDA, 1972, p. 56).

No período 1956/1961, a estrutura da indústria automobilística no país era efetivamente horizontal, pois a velocidade exigida legalmente para alcançar os índices de produção e de nacionalização levou as montadoras a trabalharem com os fabricantes de peças nacionais, sem que houvesse outra escolha exequível. Mas, em um segundo momento, se verifica a tendência a uma maior verticalização da indústria brasileira frente à verificada nos países desenvolvidos, assim como uma bifurcação e desnacionalização do setor de autopeças. De acordo com Shapiro (1994), as razões para isso podem ser, em parte, encontradas na forma como foi conduzida a implantação da indústria, na estrutura desta e no ambiente macroeconômico após 1962.

Acontece que a velocidade da implantação do setor no país levou a uma fragmentação do setor de autopeças, quando haviam incentivos para diversas empresas implantarem fábricas devido a alta demanda, mesmo que sem níveis de produtividade e qualidade satisfatórios. As empresas estrangeiras eram incentivadas ainda para aproveitar os subsídios propiciados pela instrução 113 e pelos empréstimos com taxas de custo de câmbio, já as empresas nacionais para aproveitarem os empréstimos subsidiados do BNDE. Havia transferência de tecnologia das montadoras para as fabricantes de modo a ajudar no cumprimento dos cronogramas.

Quando os índices foram atingidos em 1961, as montadoras já poderiam ajustar o fornecimento de seus insumos de acordo com suas estratégias de produção e custos, a crise que se abate sobre o país faz a capacidade ociosa secar a demanda por peças. Nesse momento a estrutura dos dois setores era extremamente desigual, sendo o setor de montagem oligopolizado por empresas com alto domínio de tecnologia e o de autopeças um setor competitivo em que predominavam produtores de baixa capacidade tecnológica. Assim, as montadoras passaram a produzir internamente as peças que exigiam padrões de custo, qualidade e/ou segurança no fornecimento para além dos que poderiam ser oferecidos pelo setor de autopeças. Passaram também a convocar fornecedores estrangeiros, que aproveitaram a fragilidade das empresas brasileiras no momento de crise para dominar o setor de fornecimento através de aquisições (SHAPIRO, 1994).

Sem restrições legais à integração vertical e à desnacionalização do setor e em um momento em que o crédito interno tornava-se caro, a década de 1960 presenciou o ressecamento dos capitais nacionais, tal como tinha acontecido com as poucas empresas controladas por capital nacional que haviam iniciado a montagem de veículos.

The military regime made a clear choice between efficiency and protecting Brazilian capital. It encouraged consolidation and mergers to eliminate excess capacity and to rationalize the industry; Brazilian capital in both the terminal and the parts sectors (discussed in Chapter 5) was sacrificed. The military's capacity to control prices and increase taxes was key, but the regime did not use its authority to protect domestic firms (SHAPIRO, 1994, p. 189).

Essa foi uma escolha política, que reflete a pouca influência do capital nacional, especificamente do setor de autopeças no estado, tornando-se ainda menor a partir do golpe militar de 1964.

2.4.3 Setor automobilístico como reflexo do ciclo do capital da economia brasileira

A estratégia de implantação do setor automobilístico no Brasil foi bem sucedida, pois atingiu boa parte da meta de produção, chegou ao índice de nacionalização superior a 90%, os custos e preços de produção se mantiveram dentro do previsto, houve criação de estímulos para uma série de setores e constituiu fonte de arrecadação estatal via impostos sobre o consumo.

Segundo dados apresentados por Almeida (1972), a indústria automobilística representava 9% da renda gerada na indústria brasileira em 1971, sendo superada pelas indústrias químicas, de produtos alimentares e têxtil. Essa posição foi alcançada já em 1958. Quanto ao emprego industrial, o setor automobilístico correspondia a 4,1% em 1960, passando para 8% em 1968. Sendo, entretanto, a que mais absorveu o crescimento do trabalho industrial entre 1959 e aquele ano.

Em 1966, o valor da produção das montadoras de veículos já representavam mais de 3% do PIB, assim como 2% da Renda Interna. O pessoal empregado na produção de veículos e autopeças equivalia a 0,6% da população economicamente ativa (PEA). Quando se somam os empregos indiretos gerados pela indústria, no refinamento de petróleo, na venda e manutenção de carros, manutenção de rodovias e no transporte rodoviário, correspondiam a 3,5% da PEA (ALMEIDA, 1972).

Tão importante quanto a renda e os empregos gerados pela indústria automobilística, foi a repercussão favorável na formação de mão-de-obra, na difusão de novas tecnologias e na aplicação de métodos mais aperfeiçoados de produção.

Através de seus efeitos globais de *linkage*, a indústria contribuiu para o desenvolvimento do setor interno de bens de capital. Isso se traduz no fato de que, em seus primeiros anos, todas as máquinas e equipamentos que abasteciam a montagem das fábricas brasileiras eram importadas, em 1962, 53,4% do valor investido nessa indústria foi gasto em importação de máquinas e equipamentos. Essa proporção cai para uma média de 24% entre 1964-1968 (ALMEIDA, 1972).

No entanto, esses sucessos só são caracterizados assim por cumprirem os objetivos postos pelo estado e atingirem os anseios dos setores que fizeram suas vozes serem ouvidas por esse estado, podendo então desfrutar das vantagens trazidas por aquela indústria.

De outro ponto de vista, poderiam ser destacados o reforço da concentração de renda induzida por um modelo de desenvolvimento focado em um bem de consumo de luxo, as desvantagens para as classes que não acessam esse bem de consumo colhem de um sistema que privilegia o transporte individual, os maiores custos de transporte de cargas no longo prazo, os altos custos de divisas envolvidos na implantação da indústria, o número relativamente baixo de empregos gerados graças à alta composição orgânica do capital nessa indústria.

Perseguir objetivos como elevação do emprego, com a conseqüente diminuição do exército industrial de reserva e aumentos de salários e do valor da força de trabalho (expressa na ampliação dos bens de consumo que fazem parte de sua determinação), e promoção do transporte coletivo pressuporia outra coalizão política no poder, distante do amálgama entre uma burguesia agrária ainda muito influente e uma grande burguesia interna que esperava crescer nas franjas do capital multinacional e manter a força de trabalho sob controle.

Juscelino Kubitschek foi o último presidente a encarnar uma aliança de classes pelo desenvolvimento com apoio da classe trabalhadora. Seu governo lançou mão de um plano de crescimento acelerado fundado no investimento estatal na indústria de base e na entrada de capital estrangeiro para diminuir a disputa sobre a condução do desenvolvimento entre burguesia industrial e latifundiários e da promessa de melhoras nas condições empregatícias da classe média e dos trabalhadores. Os desenvolvimentos posteriores aprofundaram as contradições entre as classes, levando a uma solução de força que envolvia a aceitação da condição de sócio menor do capital estrangeiro em nome da preservação do sistema e dos privilégios das classes dominantes em relação à classe trabalhadora.

A indústria automobilística brasileira é fruto desses desenvolvimentos, tendo na sua estrutura de implantação e no modo de reprodução de seu ciclo do capital a marca do padrão de reprodução da economia brasileira como um todo, com sua profunda dependência de variáveis que fogem ao seu controle e com as disputas políticas internas entre as classes pela direção do estado, da direção do desenvolvimento nacional e, conseqüentemente, da distribuição da riqueza gerada.

No processo de financiamento dos investimentos no setor, o capital estrangeiro foi, desde o início, eleito como o único capaz de fazer frente às exigências de capital necessárias para produzir em um setor de alto conteúdo tecnológico. Sua penetração nessa fase acontece

principalmente através de investimentos diretos, adquirindo controle sobre unidades de produção em território nacional e direito sobre a mais-valia ali gerada. Os investimentos indiretos através de empréstimos estrangeiros foram essenciais para financiar boa parte dos investimentos, seja na implantação de montadoras, seja nos setores complementares.

A totalidade dos bens de capital utilizados, primeiramente, compôs-se de mercadorias importadas. O uso dessa tecnologia envolve o pagamento de *royalties* e licenciamentos pela empresas de capital nacional, levou também à adaptação do sistema produtivo nacional aos seus parâmetros, com consequências negativas sobre o nível de emprego gerado, dado volume enorme de investimentos realizados. Apesar desses fatores, destaca-se o efeito de aprendizado sobre o capital nacional, além da indução do setor de bens de capital nacional.

Na fase da produção, verificou-se que as empresas com controle do capital estrangeiro ou com acesso a seu financiamento e tecnologia foram as que puderam concentrar o mercado em suas mãos. Essa dinâmica já era esperada no setor de montagem, mas ocorreu também no setor de autopeças, quando, após um primeiro período, aconteceu a consolidação do setor com os capitais nacionais tendo que se associar a empresas estrangeiras para continuar nos ramos de fornecimento de maior composição orgânica do capital, que recebem transferências de valor via concorrência intrassetorial dos ramos menos produtivos. De resto, boa parte dos capitais de controle nacional passaram a se situar nos ramos altamente competitivos e de menores margens de lucro, ou seja, aqueles de peças facilmente reproduzíveis e de reposição.

Consequência da especialização produtiva brasileira colonial e depois semi-colonial é a separação entre a estrutura produtiva e a estrutura de consumo da classe trabalhadora interna, dificultando a obtenção de mais-valia relativa e voltada para a produção de bens de consumo e matérias-primas para exportação, com a força de trabalho interna não tendo grande relevância na realização das mercadorias. Se tal quadro muda com a industrialização por substituição de importações a partir dos anos 1930, se desdobra a partir dos anos 1950 com a redefinição da estrutura produtiva em torno de um bem de consumo que não entrava na determinação do valor da força de trabalho, o que permitiu o reforço da superexploração do trabalho em nome da diminuição dos custos com mão-de-obra e da redistribuição da renda em favor das classes médias e capitalistas, dinamizadoras do novo padrão.

O desenvolvimento tardio do capitalismo brasileiro, construído sobre uma herança colonial de exploração intensiva do território e do trabalho internos, definiu uma estrutura deformada em relação aos países que desenvolveram o capitalismo pioneiramente e se expandiram de forma imperialista. Nos anos 1950, isso se traduzia na dependência para com as mercadorias-capital que eram produzidas nos países desenvolvidos e que já estavam obsoletos nestes, levando a transferências de valor relacionadas ao envio de lucros e pagamentos de rendas do capital. A dimensão insuficiente dos lucros que permaneciam na esfera interna levou ao direcionamento exportador da produção mais dinâmica interna já na década de 1970, antes mesmo que essa chegasse ao alcance da força de trabalho.

3 GLOBALIZAÇÃO E IMPERIALISMO: TRANSFORMAÇÕES PRODUTIVAS, FINANCEIRAS E A INTEGRAÇÃO BRASILEIRA À NOVA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

3.1 CRISE DA ORDEM IMPERIALISTA DO PÓS-GUERRA E FINANCEIRIZAÇÃO DO CAPITALISMO

A partir da crise de acumulação nos principais centros capitalistas na década de 1970, o sistema como um todo experimenta mudanças substantivas na sua dinâmica reprodutiva, mudanças que foram popularizadas através do termo "globalização". Esta alcunha não provém exclusivamente do âmbito econômico, pois decorre também do reforço da interligação social e cultural do mundo pelo avanço dos meios de comunicação e transporte. No âmbito econômico, porém, foram suprimidas diversas barreiras para os investimentos entre os países e foram liberalizadas as operações financeiras interna e externamente. Aumentou, assim, o campo de atuação dos capitais que negociam dinheiro e dos capitais produtivos, os quais passaram a prenderem-se menos a lugares específicos e a explorar mais as vantagens comparativas proporcionadas pelos diferentes espaços nacionais.

São as crises capitalistas que incitam as mudanças de forma no sistema, crises estas que ocorrem devido a quedas na taxa de lucro dos capitais localizados nos principais polos de acumulação, e que rebatem na forma como se dá a expansão desses capitais para o resto do mundo. A eclosão das contradições engendradas no processo de acumulação leva à destruição de parte dos capitais operantes e ao enfraquecimento de outra. Para a superação das crises, o capital precisa tomar uma nova forma específica. Sendo assim, para explicar a ascensão da atual forma de acumulação (e, logo, do imperialismo), que tem como principais características a dominância do capital financeiro e o espraiamento e fragmentação do capital produtivo, precisamos partir da análise da crise que lhe deu origem (CARCANHOLO, 2008).

Após décadas de crescimento relativamente estável nos “anos de ouro” do capitalismo, a década de 1970 trouxe uma crise que abalou o consenso em torno do modo de gestão do capital produtivo e de regulação de fluxos internacionais que haviam emergido no pós-guerra. Ao mesmo tempo, revelaram-se as limitações da política econômica keynesiana, do modo de organização do trabalho fordista e do padrão monetário de Bretton Woods.

Tomemos a análise de Brenner (1999) como base de interpretação da dinâmica do capital produtivo naquele momento. O autor reconhece como característica geral do capitalismo pós-1970 a acumulação dominada pelos imperativos do capital financeiro. No entanto, não vê esse movimento como algo que se deu de forma autônoma ou que surgiu deliberadamente. Para ele, foi uma consequência da própria dinâmica da valorização do capital produtivo: “A crise, por sua vez, tem suas raízes profundas numa crise secular da lucratividade que resultou do excesso constante de capacidade e de produção do setor manufatureiro internacional” (BRENNER, 1999, p. 12).

Este excesso de capacidade é influenciado pelas recuperações de Alemanha e Japão, que haviam tido suas estruturas econômicas deterioradas nas duas guerras mundiais, mas cujos capitais, “a partir da segunda metade da década de 1960 (...) foram capazes de aumentar imediatamente suas fatias nos mercados internacionais de manufaturas” (BRENNER, 1999, p. 13). O aumento no número de capitais concorrendo nos mercados mais dinâmicos faz cair a taxa de lucro nesses mercados. As políticas keynesianas utilizadas durante os anos de ouro teriam contribuído para o excesso de produção ao permitir, por meio de estímulos à demanda e ao crédito, que mesmo capitais com altos custos se pudessem se manter em atividade.

Passada a crise, observaram-se anos de estagnação nos principais países capitalistas com exceção dos Estados Unidos, que já na década de 1990 viveu um período de crescimento destacado. As empresas industriais americanas puderam sustentar um nível alto de investimento porque suas ações estavam sobrevalorizadas. O custo do financiamento era baixo em relação ao capital levantado com a venda das ações (BRENNER, 1999).

Então ocorre um efeito multiplicador da prosperidade que emanava do mercado de ações. Tal efeito era artificial em grande parte, pois as empresas se valiam de empréstimos para comprar as próprias ações e, assim, criar a ilusão de que elas se valorizavam devido à sua lucratividade. Podemos referir esse comportamento do mercado de capitais à categoria marxista de “capital fictício”, pois o preço das ações está descolado da atividade produtiva das empresas, referindo-se essencialmente ao mercado de títulos (BRENNER, 1999).

Em resumo, a crise de superprodução da década de 1970 levou o capitalismo a procurar novas bases para a valorização, ou seja, para garantir uma soma de capital superior à

investida inicialmente de forma regular e segura, conduzindo à ascensão decisiva de duas formas específicas do capital: o capital portador de juros e o capital fictício.

O caráter específico do capital portador de juros é o fato dele acrescer seu valor sem fazer contato direto com o processo de valorização “real”. Tudo ocorre por meio de um contrato jurídico feito *a priori*. O ciclo todo deste tipo de capital resume-se a $D - D'$. A mercadoria-capital é emprestada e volta depois de certo período acrescida dos juros, como se fosse autônoma sua capacidade de valorizar-se, prescindindo completamente da produção e da exploração da força de trabalho, o que não passa de uma quimera, pois todo e qualquer ganho auferido tem como fonte uma atividade produtiva (ou comercial) (MARX, 1985).

No caso do tomador do empréstimo ser um capitalista, os juros serão frutos do lucro do capital, no caso de ser um trabalhador, a origem será o salário. Em todo caso, os juros não surgem a partir de capacidades mágicas do dinheiro e sim, é fruto do processo de valorização real, sem o qual não seria possível remunerar o prestatário (MARX, 1985).

O processo de circulação do capital em sua forma completa, incluindo o comércio de dinheiro é $D - D - M \dots P \dots M' - D' - D'$, onde a primeira transformação representa a cessão de dinheiro ao capitalista produtivo e a última representa a devolução do capital cedido juntamente com os juros. Entretanto, como já ressaltado, a circulação que se dá no âmbito estrito do capital portador de juros é limitada à fórmula $D - D'$. Por este motivo, Marx afirma ser no capital portador de juros onde a relação capitalista assume a forma mais fetichista, ou seja, onde esconde-se de maneira mais perfeita a verdadeira origem da valorização.

O capital produtor de juros é o fetiche perfeito autômato perfeito – o valor que se valoriza a si mesmo, dinheiro que gera dinheiro, e nessa forma desaparecem todas as marcas da origem. A relação social reduz-se a uma relação de uma coisa, o dinheiro, consigo mesma. Em vez da verdadeira transformação do dinheiro em capital, o que se mostra aí é uma forma vazia (MARX, 1985, p. 451).

A partir do capital portador de juros, deriva-se outra subjetivação do capital, o capital fictício. Este surge do fato de que toda renda recebida regularmente passa a ser entendida como juro de um capital originário, este existindo ou não.

A forma do capital produtor de juros faz que toda renda monetária determinada e regular apareça como juro de um capital, derive ela ou não de um capital. (...) Todavia, essa ideia (a de ser capital) é puramente ilusória, excetuando o caso em que a fonte (...) seja diretamente transferível ou assuma forma em que se torne transferível (MARX, 1985, p. 534).

A diferença entre capital portador de juros e capital fictício está na relação com o capital que dá origem ao rendimento. Enquanto no primeiro caso o rendimento é fruto do empréstimo de um capital já existente, no segundo o que dá origem ao rendimento é apenas um rendimento ocorrido no passado, e que se espera que se repita *ad infinitum*, justificando a geração de uma remuneração regular e contínua. Por isso seu caráter fictício, trata-se da validação de um valor futuro, que não necessariamente se concretizará.

Peter Gowan (2003) explica a reconfiguração do capitalismo do último quarto do século XX através das relações financeiras e monetárias internacionais, que são conduzidas pelos interesses da potência hegemônica. Elas teriam sido o motor dos mecanismos que levaram à globalização depois de medidas políticas e econômicas tomadas pelo governo dos EUA. A crise tornava premente a reconfiguração da forma de acumulação a nível internacional, mas a forma concreta que toma essa reconfiguração não está dada pela crise em si. “Havia uma amplitude de opções para que os poderes capitalistas dirigentes pudessem escolher e a que foi escolhida, aquela que levou ao que chamamos de globalização, foi o resultado de conflitos políticos internacionais vencidos pelo governo americano” (GOWAN, 2003, p. 25).

A análise parte da divisão entre o capital que negocia dinheiro (capital bancário, na denominação de Hilferding [1985]) e o capital produtivo, é no âmbito desta divisão que o capital-dinheiro controla os recursos que são disponibilizados para o capital produtivo, dando a ele o papel de planejador do desenvolvimento capitalista. Boa parte do capital investido na indústria tem origem em capitais que não pertencem aos capitalistas industriais, mas às outras classes, que depositam dinheiro nos bancos. Estes, por sua vez, precisam direcionar o capital captado à indústria, de modo a valorizá-lo a partir do ciclo $D - M \dots P \dots M' - D'$. Assim, a dependência é mútua, mas desenvolvem-se relações de poder que dão predominância a um dos polos (HILFERDING, 1985).

A distância existente entre o investimento produtivo e os capitalistas financeiros, colocada pelos mercados de valores mobiliários, faz com que o controle pelos possuidores do capital-dinheiro se dê de maneira mais perfeita, sendo este disponibilizado apenas para as atividades e setores que apresentam maior probabilidade de produzir taxas de lucro mais altas. Assim, o setor produtivo é o polo determinante para a acumulação geral de capital, ao comportar toda a criação de valor apropriável, sendo o capital financeiro o polo dominante, por dirigir a acumulação (GOWAN, 2003).

É importante ressaltar que o equilíbrio entre os dois polos depende da força de cada um em cada momento do tempo, mas é mediado por um marco institucional que o regula, podendo o aparato estatal favorecer um dos polos. Entretanto, o poder regulador não é um agente autônomo, posto que o estado capitalista é atravessado, em suas decisões, pela influência dos agentes e sua força perante a sociedade.

Ao final da guerra, a política no mundo do Atlântico era governada por forças que favoreciam o que os neoliberais chamam de “repressão financeira” e ao que Keynes se referia aprobativamente como “eutanásia para os *rentiers*”. A história do último quarto de século foi a da ressurreição dos *rentiers* em um esforço de libertação contra a “repressão financeira” (GOWAN, 2003, p. 37).

Embora o regime monetário internacional de Bretton Woods tenha sido criado em um encontro de líderes mundiais sob a condução de EUA e Reino Unido, os dois países passaram a mostrar descontentamento com as regras do acordo após um curto período. O expansionismo militar e econômico dos EUA no pós-guerra levou a um crescente déficit no balanço de pagamentos desse país, dificultando a manutenção da conjunção entre a valorização cambial do dólar e o prosseguimento da política expansionista. O governo americano não se dispôs a abrir mão de nenhum dos dois recursos, buscando, em lugar disso, dissolver o sistema de Bretton Woods ao quebrar a equivalência do dólar ao ouro em 1971. Tanto *Wall Street* quanto a *City* de Londres influenciaram seus estados a romperem com a repressão sobre os fluxos financeiros, que cresceram na década de 1960 por meio dos eurodólares e *Eurobonds* (GOWAN, 2003).

Assim, somavam-se às pressões exercidas por um crescente volume de moeda sendo negociado nos principais mercados financeiros e pelo desafio posto ao capital produtivo americano pelo desenvolvimento tecnológico e produtivo de capitais europeus e japoneses. Ao ancorar o padrão monetário mundial no dólar desconectado do ouro, os EUA buscavam restaurar a hegemonia dos seus capitais monopolistas. O padrão dólar puro entregava a administração da política monetária mundial nas mãos dos EUA, estando esse país em condições de mover sua moeda livremente e influenciar decisivamente na macroeconomia dos demais países em favor de seus próprios interesses (GOWAN, 2003).

Além dessa ruptura, a segunda medida que o governo norte-americano toma para manter sua hegemonia a nível mundial foi tirar as operações financeiras internacionais do controle dos bancos centrais em favor da auto-regulação desses mercados pelas instituições privadas,

fazendo com que os principais mercados financeiros (*Wall Street* e a *City*) centralizassem os recursos mundiais. Sempre segundo Gowan (2003), isso foi conseguido através do aumento substancial e repentino do preço mundial do petróleo em 1973, pois os EUA tinham influência sobre os preços internacionais dessa mercadoria. Através dos aumentos, fragilizavam-se os sistemas produtivos dos países importadores e criava-se um grande fluxo de “petrodólares” que os próprios EUA trataram de fazer com que fosse direcionado aos bancos ocidentais (norte-americanos, sobretudo), para então ser repassado a empresas e estados pelo mundo.

A consequência da centralidade que adquiriram as instituições financeiras privadas nas relações monetárias internacionais foi a de alterar a forma de manutenção da estabilidade das moedas. Sob Bretton Woods essa estabilidade era alcançada através do equilíbrio no balanço de pagamentos, e quando um país se deparava seguidamente com déficits e se esgotavam suas reservas, era ao FMI e a outros governos que deveriam se reportar para conseguir auxílio financeiro. Já sob o padrão dólar-flexível, a capacidade de um país manter sua moeda estável é, em grande parte, determinada pela capacidade do país de obter crédito nos mercados financeiros privados, ainda que as variáveis reais se mantivessem influentes através do saldo do balanço de pagamentos. Os países com maior poder de atração financeira concentrariam os recursos privados em seus mercados, o que impulsionava também seus sistemas produtivos. Os países que obtivessem seguidos déficits teriam que recorrer a esses mercados privados, que passam a impor uma disciplina férrea sob as variáveis macroeconômicas dos países que não tinham moedas fortes (convertíveis).

O que ocorre concretamente é que o dólar flutua ao sabor da dinâmica macroeconômica dos EUA e do resto do mundo, transformando sobremaneira variáveis econômicas centrais, sendo os próprios Estados Unidos menos afetados pelas variações de sua moeda, pois ela continuará sendo demandada mesmo em situação de valorização, enquanto seus déficits são compensados com senhoriagem. Para conviver com a instabilidade do valor do dólar e com os efeitos potencialmente destrutivos dela sobre as suas economias, os Estados nacionais se previnem aumentando suas reservas, que também são denominadas em dólar. Assim, percebe-se que o sistema possui grande estabilidade no que toca à hegemonia da moeda norte-americana.

Quando uma economia nacional se encontra em dificuldades, seu governo se vê impelido a escolher entre ajustar sua estrutura macroeconômica para atrair investimentos no mercado de capitais - o que depende de força política para impor ajustes perversos para diversos setores internos - ou buscar empréstimos de Wall Street, o que depende da abundância de recursos no mercado financeiro àquela altura e envolve o perigo de explosão da dívida caso mudem os juros norte-americanos ou o valor do dólar. Essa dinâmica gera, periodicamente, crises financeiras nos países periféricos, que têm menor dinamismo e moedas fracas. Essas crises se retroalimentam ao fragilizar ainda mais o sistema financeiro e produtivo de um país que precisa passar por consolidações fiscais (GOWAN, 2003).

3.2 GLOBALIZAÇÃO PRODUTIVA E RECONFIGURAÇÃO DO IMPERIALISMO

3.2.1 Cadeias globais de valor

A dimensão dominante da globalização é a financeirização, mas ela também possui a dimensão produtiva, relacionada com a especialização dos países e fragmentação das cadeias produtivas, com dispersão pelo mundo de tarefas relacionadas à produção de uma mesma mercadoria, de acordo com vantagens locacionais. Portanto, o capitalismo atual implica na desagregação do processo de produção e consumo através das fronteiras, sob uma governança específica, que geralmente é concentrada e exercida por empresas de um dos segmentos da cadeia produtiva.

Foram essenciais na formação das cadeias globais de valor (CGVs) o fim da União Soviética, a abertura chinesa e a liberalização de países do porte de Brasil e Índia, que levaram a um aumento do espaço para o comércio e investimento internacionais. O impacto se fez sentir principalmente pela disponibilização de trabalho a baixo custo, matérias-primas para insumos e aumento da amplitude do mercado consumidor mundial. O papel específico de cada lugar se definiu de acordo com as diferentes vantagens que as localizações periféricas ofereciam para as multinacionais, podendo estar relacionado à abundância de recursos naturais, às capacidades tecnológicas e de recursos humanos e à proximidade e relações geopolíticas de cada país (GEREFFI, 2001).

De acordo com Gereffi e Korzeniewicz (1994), *“A GCC [global commodity chain] consists of sets of interorganizational networks clustered around one commodity or product, linking*

households, enterprises, and states to one another within the world-economy". Assim, são três os principais agentes subjetivos que estruturam uma cadeia global em torno da produção de uma mercadoria, com sua ligação se dando a partir de uma construção social mediada por Estado e empresas. O paradigma das cadeias de mercadorias permite relacionar categorias macro e micro que estão contidas nos âmbitos locais, nacionais e globais, e, assim, relacionar as decisões de produção e localização de empresas com o desenvolvimento econômico nesses três âmbitos.

Cada processo específico dentro de uma cadeia pode ser caracterizado como um nó, interligado na rede de produção. Em cada nó deve-se organizar o fornecimento de insumos, aquisição de força de trabalho, transporte, distribuição e consumo de mercadorias. Todos estes estágios envolvem relações sociais entre os três agentes, relações que moldam a cadeia.

Assume-se que a maior parte do valor gerado ao longo de uma cadeia é apropriado pelos seus nós dominantes, algo que Gereffi e Korzeniewicz (1994) atribuem ao fato dos nós "periféricos" constituírem-se por processos mais simples e competitivos. Desta forma, a rentabilidade dos segmentos nas cadeias globais de valor é diretamente proporcional a seu nível de concentração. As empresas que detêm o domínio dos nós centrais da cadeia pressionam para diminuir a lucratividade dos demais e aumentar sua própria, assim como trabalham em inovações que permitem que a vantagem competitiva seja reproduzida no tempo. No âmbito do sistema interestatal, ressalta-se que os países desenvolvidos detêm vantagens de capital humano e infra-estrutura para receber os nós centrais das cadeias; seus mercados consumidores também são maiores, assim como sua disponibilidade de capital.

Para Gereffi (1994), as cadeias têm três dimensões principais: uma estrutura de *input-output* vinculando produtos e serviços específicos ao longo da cadeia; uma territorialidade, que envolve maior ou menor dispersão dos processos; e uma estrutura de governança, envolvendo relações de autoridade e poder. A importância da terceira dimensão é central, pois o sucesso de uma empresa numa cadeia global depende da sua capacidade de gerenciar os vínculos entre com nós e mercados de modo integrado. Neste sentido, a governança em seu aspecto principal não é mais enquadrada através da hierarquia intra-corporativa, mas naquela entre corporações.

Dada a importância deste fator, Gereffi (1994) afirma que o tipo de firma que exerce a governança da cadeia é o fator determinante para definição dos tipos ideais de cadeia, de acordo com a localização das principais barreiras à entrada ao longo da mesma: as dirigidas ao produtor e as dirigidas ao consumidor. Enquanto nas cadeias governadas pelos produtores os padrões de produção moldam a demanda, nas cadeias impulsionadas pelos compradores é a demanda que influencia onde e como ocorre a produção. O autor postula que no sistema de produção em massa predominava a governança do primeiro tipo, com o segundo tipo crescendo a partir do paradigma de especialização flexível, graças ao poder dado a grandes compradores sobre produtores nos países desenvolvidos.

Gereffi (1994) ressalta que a globalização da produção depende de um sistema de produção que vincule as atividades econômicas das empresas às redes tecnológicas e organizacionais que permitem o funcionamento das empresas. No atual estágio, a transnacionalização leva à necessidade de uma organização de nível internacional, além das atividades econômicas.

While "internationalization" refers simply to the geographical spread of economic activities across national boundaries, "globalization" implies a degree of functional integration between these internationally dispersed activities. The requisite administrative coordination is carried out by diverse corporate actors in centralized as well as decentralized economic structures (GEREFFI, 1994, p. 96).

Na medida em que se olhe para as redes empresariais e as decisões que levam à sua formação, vê-se que a abordagem das CGVs permite uma ligação entre preocupações macro-históricas e as questões micro-organizacionais, centradas no estado. Assim, por exemplo, o crescimento asiático deve ser posto sob o prisma do movimento de acirramento da concorrência nos países desenvolvidos, pressionando por reduções de custos, do esforço empresarial para penetrar naquele continente e no esforço estatal para atrair estas empresas.

Focando a questão a partir do arcabouço do sistema-mundo, Hopkins e Wallerstein (1994) enxergam como principal direção interregional dos fluxos de mercadorias aquela que leva produtos de países periféricos para países centrais, para serem complementados. Ao mesmo tempo, constatam que se pode reconstituir historicamente as formas de produzir cada mercadoria, de modo a saber em que medida seus processos eram mais ou menos realizados em uma ou outra região, de acordo com a dicotomia centro-periferia. A hipótese é que os movimentos de uma região para outra decorrem do ritmo cíclico da economia mundial. Um nó de uma cadeia seria algo delimitado socialmente, sendo passível de redefinição (divisão de

um nó em dois, fusão de dois em um) de acordo com mudanças tecnológicas ou organizacionais.

Destacam-se em um primeiro momento as zonas de processamento de exportações dos países subdesenvolvidos, assim como o comércio triangular, que os tornam locais de simples montagem de componentes trazidos de outros lugares. Em um segundo momento, as cadeias completas foram mais internacionalizadas, com vários países recebendo segmentos produtivos variados.

Os autores assumem um movimento histórico de desmonopolização de nós, concomitantemente a uma tendência à exportação deles para países periféricos progressivamente e à criação de novos nós monopolizados. Desta forma, quanto mais antigo é um processo, maior sua dispersão e menor o lucro. As mudanças na economia mundial a partir da década de 1980 estão ligadas ao alongamento, descentralização, flexibilização e aprofundamento das cadeias, contrastando com a centralização e verticalização anterior (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1994).

Baldwin (2012) aborda o movimento de globalização como algo que acontece desde o final do século XIX, apresentando dois momentos constitutivos, de acordo com seus determinantes particulares: a primeira leva de internacionalização produtiva no seio do capitalismo teria ocorrido através do impulso da energia a vapor, que permitiu o barateamento do transporte de cargas via ferrovias e navios; a segunda fase inicia com a redução dos custos de transação, a partir de meados dos anos 1980, graças aos avanços nas tecnologias de informação e comunicação (TICs), que permitiram o barateamento da coordenação de atividades a longa distância.

Durante a primeira globalização, a concorrência internacional se dava na produção de mercadorias completas. Já na segunda, os países competem em todas as fases da produção de uma mercadoria, que pode ser desagregada segundo as vantagens oferecidas por cada localização.

The ICT revolution made it feasible to spatially separate some stages of production without much loss in efficiency or timeliness. Once feasible, scale economies and comparative advantage made separation inevitable – especially unskilled labour-intensive stages given the vast international wage differences (BALDWIN, 2012, p. 6).

Antes da introdução do processo de fragmentação da produção, importavam mais as vantagens comparativas de um país em toda uma cadeia de produção; a média ao longo desta cadeia não poderia ser muito abaixo da média mundial, caso contrário seria muito custoso (seria maior o “esforço mínimo crítico”) obter a produtividade necessária para atingir o nível necessário para exportar. Com a fragmentação, importa a vantagem comparativa em cada segmento isolado, diminuindo o esforço mínimo crítico necessário para atingir o estágio exportador. O motivo é que o desenvolvimento das TICs tornou viável às grandes empresas combinarem suas tecnologias com força de trabalho barata nos países subdesenvolvidos.

This completely changed the industrialization process in the developing nations that received these offshored stages. Stage B arrived with everything needed to export – world-class technology, management, quality control, a ready-made market, etc. All the developing nation had to add was reasonably reliable workers, a hospitable business environment, and proximity to an advanced technology nation willing to offshore some of its factories (BALDWIN, 2012, p. 6).

No novo cenário, mudam os papéis de governos, comércio e transnacionais. Para Baldwin, a industrialização torna-se mais fácil e menos significativa pelos mesmos motivos: a cadeia global de valor torna a indústria menos complexa e variada internamente, assim como menos interconectada. Torna-se fácil encontrar demanda internacional.

Baldwin (2012) destaca que há um padrão geográfico a partir da conformação deste novo padrão de internacionalização e concorrência internacional. Há grupos de países que ganham participação industrial e grupos que perdem participação ao redor de cada um dos grandes países produtores industriais do padrão anterior, a saber, EUA, Alemanha e Japão. Os países que ganham participação têm em comum baixos salários, enquanto os que perdem apresentam salários maiores. A importância da distância entre a matriz e as empresas de segmentos espalhados de uma cadeia produtiva reside no fato de que a coordenação de uma rede de produção ainda envolve a presença de funcionários da matriz nas empresas subsidiárias/terceirizadas, aumentando os custos de oportunidade (tempo de viagem) relacionados à localização mais distante.

O debate em torno das restrições ao desenvolvimento de nações periféricas deve ser posto em nova perspectiva com a formação de CGVs, uma vez que, supostamente, industrializar-se tornou-se mais fácil pelo fato de não ser mais necessário incorporar todos os níveis de uma cadeia de produção de uma mercadoria, de forma que um determinado país poderá focar apenas em estágios específicos da cadeia de fornecimento ou de montagem. Além disso, as

transnacionais que se instalam em países subdesenvolvidos levam com elas todos os conhecimentos e técnicas necessários para atingir o estágio de competitividade internacional naquele segmento, tornando os países exportadores imediatamente.

Durante a primeira fase da globalização, as nações do G7 teriam tido crescimento de participação na renda mundial, algo que decresce a partir dos anos 1980, mostrando que a dinâmica da segunda globalização é diferente. A forma e importância da indústria também mudam, assim como o *status* das nações que apresentam grande participação da indústria em suas rendas, pois muitas destas apresentam baixos índices de salários e renda *per capita*, enquanto algumas nações pouco industrializadas apresentam melhores índices socioeconômicos. De qualquer forma, apenas sete países tiveram crescimento de mais de 1% na participação de sua indústria no total da produção industrial mundial desde 1970 (BALDWIN, 2012).

É importante ressaltar a importância das políticas estatais na moldagem da estrutura das cadeias. As questões colocadas para os governos são novas: o perfil dos segmentos a ser incorporados, a importância de criar suas próprias cadeias, a escolha das políticas tecnológicas ideais etc. Sturgeon e outros (2013) vêem semelhanças e diferenças entre as políticas adequadas para as condições pré e pós formação de CGVs. As semelhanças estão na utilidade de conduzir substituições de importações com exigências de conteúdo local e de investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) no país, além da necessidade de estímulos à demanda nos setores-chave para o ganho de competências internas. As diferenças seriam principalmente três: o foco na atração de fornecedores globais, ao invés da priorização dos investimentos de empresas líderes, pois são os fornecedores com capacidade global que carregam consigo boa parte da produção nas CGVs, além de não dependerem do sucesso de uma única empresa, pois esses fornecedores têm múltiplos clientes; o foco deve recair no preenchimento de nichos específicos em cadeias produtivas, não na instalação de cadeias completas, o que envolve a dependência de serviços e insumos importados, mas garante a participação contínua em processos que usam tecnologias e padrões organizacionais de ponta; as duas características anteriores permitem que as empresas líderes locais utilizem os produtos e serviços dos fornecedores globais que se instalaram no país ou que foram fruto de sua especialização, o que pode aumentar a competitividade internacional dessas empresas nacionais, que produzirão mercadorias adaptadas aos padrões globais e deverão ter suas exportações promovidas por políticas públicas.

Na industrialização por substituição de importações, eram implantadas indústrias intensivas em capital guiadas pelo produtor, com prevalência das transnacionais e estatais que produziam fundamentalmente para o mercado interno daquelas nações, o que combinava os interesses de governos e multinacionais. Já a industrialização orientada para a exportação é conduzida pela conexão com cadeias orientadas pelo comprador, com prevalência de empresas domésticas privadas de pequeno e médio porte. No âmbito do segundo tipo de políticas, a ação do estado também se faz sentir, através de políticas de comércio exterior dos países importadores. O impacto de medidas protecionistas molda a localização da produção neste tipo de cadeia.

A estratégia de industrialização voltada para a exportação surgiu no mesmo período da constituição de cadeias comandadas pelo comprador, no início dos anos 1970, parecendo haver uma conexão entre o sucesso da primeira e a forma de integração organizacional promovida por aquele tipo de cadeia. Países do leste asiático direcionavam suas estratégias para a exportação de produtos em cadeias comandadas pelo comprador, obtendo participação no mercado dos EUA e da Europa para os produtos de seus exportadores locais (GEREFFI, 2001).

Para Baldwin (2012) o que acontece é que, no contexto da segunda globalização, as importações deslocam a produção doméstica de intermediários, o que é ruim para a cadeia de fornecimento que tinha competitividade internamente, mas é bom para a competitividade do país na venda do bem a jusante, pois ele fica mais barato com as importações. Se a produção à jusante for incrementada devido a isso, aumenta a demanda dos produtores de intermediários que sobreviveram à competição com as importações, aumentando sua demanda e competência, podendo esta chegar ao ponto de exportação, devido aos menores custos de coordenação supostos neste período.

Para um país que tinha uma base industrial ampla, os efeitos da segunda globalização podem ser agrupados em dois positivos e um negativo. O negativo relaciona-se à perda de setores deslocados pelas importações. Os positivos são a produção acrescida de alguns intermediários para exportação e a melhoria de competitividade dos produtos a jusante, promovendo as vendas domésticas e/ou exportações. Deve-se somar todos os efeitos para avaliar o efeito total da globalização sobre a demanda por competências do país: se for positivo e grande, induzirá novos investimentos em competências, promovendo a subida na cadeia de valor.

Gerar-se-ia um padrão parecido com o dos “gansos voadores”, em que há evolução da produção industrial com base nas exportações.

As implicações da participação de transnacionais nesse processo, aplicando tecnologia de fronteira em processos produtivos de países subdesenvolvidos faz com que países possam expandir rapidamente suas exportações industriais, mas não implica transferência de tecnologia, algo que as transnacionais buscam evitar a qualquer custo. Não há necessidade de nutrir uma base industrial ou competências técnicas profundas. Traz-se de volta a perspectiva das economias de enclave:

...from the perspective of 21st century trade and industry, exporting a good tells us much less about the exporting nation's capacities. There may be only one factory in the whole country that resembles modern industry. This is sometimes call enclave industrialization. (...) In many industries, so-called reexporting trade is prevalent. This is where the developing nation imports sophisticated parts, adds some value, and reexports the output. This is also called outward processing trade (BALDWIN, 2012, p. 27).

As barreiras à aprendizagem tecnológica impostas pela dinâmica das CGVs advêm do fato de que produção e inovação não estão intrinsecamente ligados, podendo haver barreiras geográficas e organizacionais para o desenvolvimento de inovações em um país que participa de uma cadeia como produtor. Criam-se maiores assimetrias pelo fato das transnacionais poderem usar os trabalhadores dos países subdesenvolvidos, ao mesmo tempo em que é proibido a estes países usarem as tecnologias das transnacionais para os seus objetivos.

As empresas que desempenham tarefas de baixo conteúdo tecnológico tendem a ganhar lucros menores e caem na dependência da governança exercida pelas empresas líderes. A competitividade entre as empresas periféricas pressiona para que paguem menos a seus trabalhadores e assumam maiores riscos devido às flutuações de mercado, pressionando os países periféricos à flexibilização de direitos trabalhistas para diminuir os custos fixos e suportar as atividades dessas empresas (STURGEON *et al*, 2013).

3.2.2 Perspectiva crítica em torno das cadeias globais de valor: imperialismo e transferências de valor

Em sua origem, a perspectiva das cadeias globais foi um instrumento pensado para tratar, de um ponto de vista crítico, o processo produtivo de uma mercadoria desde sua concepção, extração de matérias-primas, até seu consumo, levando em conta a localização geográfica e as especificidades de cada um dos segmentos da cadeia. Neste processo, poderiam ser desveladas as relações entre setores, países e entre as classes no processo produtivo de cada segmento, funcionando como poderosa ferramenta para análises de cunho estrutural. Com isso, as discussões a partir da perspectiva das cadeias se prestam, principalmente, a tratar do problema do desenvolvimento econômico.

As reflexões pioneiras em torno de "cadeias de mercadorias" aparecem na década de 1970, em escritos de Hopkins e Wallerstein (1977 *apud* BORGES, 2017), que as concebiam como um conjunto de processos interligados que tornam possível a transformação material que dá origem a uma mercadoria final. Gary Gereffi apropria-se de tal abordagem para encaixá-la no debate sobre desenvolvimento e dependência, já nos anos 1990. A perspectiva das CGVs funcionaria como nível intermediário entre análises micro e macro-orientadas, onde se poderiam perceber os detalhes de cada localização ou setor, sem perder de vista a perspectiva sistêmica em que se inserem.

A noção de CGV tornou-se uma categoria de análise *mainstream* incorporada pelos maiores organismos internacionais, como Banco Mundial e OCDE. A partir daí, evoluiu-se para uma situação em que a maior parte dos estudos deixa de lado a perspectiva holística que poderia ser atingida, para focar em aspectos necessários para promover o funcionamento de cadeias específicas e promover sua governança eficientemente. Os debates em torno do desenvolvimento costumam limitar-se a propor estratégias para promover o *upgrading* nas cadeias de valor globais, perdendo de vista as limitações estruturais ao crescimento generalizado.

Limitar a discussão sobre desenvolvimento dessa forma equivale a perder de vista o alcance teórico e prático do caráter hierárquico das relações entre empresas e entre cadeias no interior da economia global, limitando também o potencial explicativo da perspectiva que parte das cadeias. Mesmo quando ressaltadas essas relações hierárquicas, os vínculos não costumam

ser explorados, de modo a relacionar teoricamente a desigualdade no tamanho dos capitais de cada setor com sua lucratividade, as relações de contratação entre empresas fornecedoras/montadoras e empresas líderes, assim como fluxos de capitais entre países que se especializam em diferentes segmentos. A ênfase nessas dimensões de análise levaria à maior explicitação das assimetrias contidas na DIT sob a globalização produtiva. Assimetrias estas que se evidenciam progressivamente conforme se aumenta a agregação do objeto de estudo, passando desde empresas específicas para economias emergentes, por exemplo.

Os fluxos de valor, taxas de lucro e de exploração – ou mesmo presença de superexploração – nos distintos setores ajudariam a compor um cenário mais amplo da relação inter nodal em que os capitais de distintos setores se enfrentam em cada cadeia. Em síntese, tratar-se-ia de dar corpo a elementos da estrutura econômica das cadeias, reduzida e marginalizada impropriamente na análise tradicional de CGV (BORGES, 2017, p. 12).

Para Borges (2017), a análise de Marini (1979b) sobre o ciclo do capital nas economias dependentes pode ser compatibilizada com a análise de CGVs, contanto que se delimite o espaço geográfico de análise. O objetivo seria captar o efeito da estrutura maior das cadeias globais sobre a reprodução de capital em um país ou região específica, onde a dimensão do valor de uso ganha importância para explicar processos de reprodução concretos, dada a importância da produção de mercadorias específicas na forma que toma a reprodução de capital em determinados local e época.

A seção 3.2.3 sintetiza as novas determinações postas para a economia dependente brasileira a partir dos movimentos de financeirização e de formação de cadeias globais de valor, focando nas consequências sobre a estrutura produtiva e industrial do país, da qual o setor automotivo é parte constituinte. Nesta seção, busca-se trazer os principais condicionantes em nível mundial, assim como a forma como se organizam no sentido de reproduzir as desigualdades em nível internacional, através de um sistema imperialista reconfigurado.

Diversos autores, como Harvey, sustentam a centralidade do conceito de imperialismo, marcando as diferenças de forma que ele adquire com a evolução do modo de produção e do tipo de vinculação entre as nações. O imperialismo seria uma fusão de política de estado, capaz de mobilizar recursos humanos e naturais para fins políticos, e dominação econômica do processo de acumulação de capital, capaz de direcionar os rumos do desenvolvimento através da propriedade (HARVEY, 2007).

O imperialismo estaria, dessa forma, profundamente ligado ao neoliberalismo, no sentido de que este último seria um projeto político de reestruturação da ordem do capital após a crise de lucratividade e superacumulação por que passou nos anos 1970. O aprofundamento da exploração de mercados (de consumo, de recursos naturais, de força de trabalho) envolve a utilização de instituições que abrem caminho para a mobilização de capitais entre as nações, com o reforço da dispersão da produção de valor e da sua transferência para os capitais e nações poderosos.

A financeirização como principal dimensão contemporânea do imperialismo indica uma hierarquização das formas de investimento estrangeiro, da relação entre moedas e entre centros financeiros utilizados para o movimento do capital, significando um privilégio para o capital da nação hegemônica. A nova regulamentação de comércio, investimento e fluxos financeiros abriu caminho para a aceleração da concentração de capital no nível internacional, usando ambos os métodos destacados por Marx para promoção de concentração: a quebra e anexação de capitais concorrentes e a união voluntária via fusões e aquisições (CHESNAIS, 2016).

O capital monopolista de estado, teorizado por Lenin, perde força ante uma concentração/oligopolização de capital a nível internacional sob a governança dos capitais privados. Entretanto, é importante destacar o papel ativo do estado em promover essa situação, financiando fusões, aquisições, privatizações, promovendo uma regulamentação liberalizante para comércio e investimentos e buscando manter a estabilidade política que mantém a viabilidade da sustentação do sistema com crescentes desigualdades.

John Smith (2016) busca derivar uma teoria do imperialismo a partir da teoria de Marx, compatibilizando-a com os dados contemporâneos sobre a produção e apropriação de mais-valia internacionalmente. A característica mais marcante do capitalismo mundial contemporâneo, para o autor, é o fato do trabalho industrial ter sido transferido para o “sul global” (com a formação de CGVs), enquanto que o desenvolvimento continua concentrando-se em uns poucos países desenvolvidos. O declínio da indústria nos países desenvolvidos tem a ver com a automação, que aumenta a produtividade do trabalho industrial, e com a substituição da produção interna pelo *outsourcing* nas indústrias que permanecem trabalho-intensivas.

A ascensão das novas tecnologias de informação e comunicação, a partir dos anos 1970 com revolução telemática, é vista unanimemente como um móvel central da globalização produtiva, ao permitir a redução dos custos de gestão de processos produtivos separados no espaço, tornando compensador a separação das cadeias produtivas e sua extensão até países em que a força de trabalho é mais barata. Isso permitiu a redução do tempo de trabalho necessário para uma série de atividades e acelerou o tempo de rotação do capital.

De um ponto de vista marxista, os efeitos dessa revolução podem ser decompostos em dois: há uma elevação da produtividade do trabalho social e uma redução no tempo de rotatividade do capital. O primeiro efeito cria uma tendência à diminuição da taxa de lucro, enquanto o segundo tende a elevá-la.

...aside from reducing necessary labor time, perhaps the greatest effect of ICT and containerization on the rate of profit is to be found in the acceleration of the turnover time of capital, providing a crucial prop to the sagging rate of profit that defined the systemic crisis in the 1970s. To illustrate this, a \$10 million investment yielding a profit of \$1 million translates to a 5 percent rate of return if two years are required to accomplish this, but if this can be squeezed down to one year, the rate of return is 10 percent (SMITH, 2016, p. 274).

Ao contrário dos demais avanços tecnológicos, o avanço nos transportes e nas comunicações/informações criam também um efeito contrariante à queda da taxa de lucro social. Marx coloca a questão em termos da diferença entre as composições técnica e orgânica do capital. A composição técnica reflete a proporção entre meios de produção e a mão de obra utilizadas, enquanto a composição orgânica reflete a proporção entre o capital constante (valor dos meios de produção) e o capital variável (valor da força de trabalho). A tendência dos avanços tecnológicos é aumentar ambas as composições, fazendo com que menos força de trabalho seja utilizada relativamente ao capital constante, diminuindo a quantidade de valor novo criado. Os avanços nas TICs e a terceirização de processos produtivos, entretanto, levam à uma grande redução do valor da força de trabalho e dos meios de produção, tanto em termos absolutos como em termos relativos. O resultado é que a composição técnica da produção aumenta sem que seja aumentada a composição orgânica do capital, imediatamente, o que abranda a redução da taxa de lucro.

Para além deste fator, Smith (2016) considera a “arbitragem mundial do trabalho”, conceituado por Stephen Roach (2004), como o móvel principal da globalização produtiva e da formação de cadeias globais de valor. Esta arbitragem se refere à substituição de

trabalhadores com salários altos nos países desenvolvidos pelo emprego de mão de obra com baixos salários na periferia. Para que essa substituição fosse efetivada, foi preciso aumentar o exército de reserva trabalhadores nas nações do Sul, pela perda de empregos em indústrias nacionais até então protegidas, flexibilização de leis trabalhistas etc. A partir disso, a supressão de barreiras (legais e de custos) ao movimento do capital entre fronteiras interagiu com o reforço de barreiras à livre movimentação de trabalhadores entre países, fazendo com que as diferenças de salários fossem magnificadas e aproveitadas pelas empresas transnacionais, que valeram-se da diminuição dos custos do trabalho para recuperar suas taxas de lucro, deprimidas pela crise de superprodução da década de 1970. Na formulação de Roach:

Wage rates in China and India range from 10% to 25% of those for comparable-quality workers in the United States and the rest of the developed world. Consequently, offshore outsourcing that extracts product and/or services from relatively low-wage workers in the developing world has become an increasingly urgent survival tactic for companies in the developed economies. Mature outsourcing platforms, in conjunction with the internet, give new meaning to such tactics (ROACH, 2004, n.p).

Ao colocar a arbitragem mundial do trabalho no centro da globalização, Smith (2016) pretende superar a perspectiva do *mainstream*, que deixa de lado a centralidade da relação capital-trabalho no capitalismo ao enquadrar o trabalho como mais um fator de produção entre outros. Como o controle do trabalho vivo pelo capital é a fonte da mais-valia e dos lucros, o aumento da diferença entre o “trabalho necessário” e o trabalho total é um imperativo na luta do capital contra a tendência à queda na taxa de lucro. Ressalta-se que outros fatores podem ter importância determinante para promover a deslocalização da produção para outros países, a depender da estrutura de cada atividade, mas o trabalho é fator essencial em todos os casos.

O acesso a uma grande quantidade de trabalho superexplorado permite o prolongamento da vida útil de uma série de processos produtivos que utilizam mais mão de obra comparativamente a novas tecnologias, que poderiam ter sua compra justificada pela economia de força de trabalho em países em que o custo dela é alto. A maior vida útil dos bens de capital libera renda para a especulação financeira e a distribuição para acionistas.

Os países capitalistas periféricos reconfiguram suas estruturas produtivas e suas políticas para com o capital estrangeiro para estar em condições de receber os aportes das transnacionais,

que usam de seu poder econômico e do poder político dos estados nacionais que lhes dão suporte para influenciar as leis trabalhistas e a movimentação de mão de obra pelo mundo, visando manter os ganhos de arbitragem proporcionados por um mercado de trabalho mundial fragmentado e hierarquicamente organizado (SMITH, 2016).

A ligação entre a superexploração da força de trabalho em economias dependentes e o desenvolvimento da economia capitalista à nível mundial, colocada por Marini (2005), é reforçada a partir da importância dada à arbitragem mundial do trabalho na globalização. Marini expõe seu argumento em termos da relação entre a mais-valia absoluta e a mais-valia relativa, tal como na época da revolução industrial, quando os alimentos e matérias-primas baratos produzidos pelas colônias e neocolônias, sob a prevalência da extração de mais-valia absoluta e a superexploração, permitiram o salto produtivo das nações capitalistas pioneiras para uma produção onde é predominante a extração de mais-valia relativa, com ganhos salariais por parte da classe trabalhadora desses países. Já a própria transição das economias dependentes para um regime de mais-valia relativa foi obstaculizada pelo vazamento de parte do valor produzido internamente para o circuito dos países desenvolvidos, devido às transferências de valor via troca desigual e demais remessas de lucros. Por causa dessa forma de vinculação com o mercado mundial e a divisão internacional do trabalho, desenvolve-se o capitalismo dependente.

Ao contrário de Cardoso e Faletto (2004), Marini descarta a perda de importância da mais-valia absoluta conforme o capitalismo se desenvolve e incorpora espaços em que predominavam formas pré-capitalistas de produção. Para o principal autor da corrente marxista da dependência, a mais-valia absoluta seguiria sendo uma das formas usadas por capitais em diversos espaços para extrair o máximo de valor do ciclo do capital. Marini (2005) considera que o valor da força de trabalho varia de país para país de acordo com a maneira específica pela qual os diferentes modos de extração de trabalho excedente se combinam dentro de cada país e a partir das relações imperialismo-dependência, capturando a diversidade de determinações implicadas na determinação desse valor.

Com a formação de cadeias globais de valor através de IED e terceirização voltadas para os países dependentes, ganha evidência a relação entre a forma de trabalho nos países dependentes e a sua apropriação via transferência do valor produzido por esse trabalho para os países imperialistas. A apropriação de valor pelos países imperialistas baseia-se em seu

domínio dos capitais e tecnologias de maior produtividade, mas para que essa maior produtividade se traduza na apropriação de mais-valia, é necessário que uma quantidade de trabalho vivo adicional seja produzida e transformada em lucro, o que acontece através da produção nos países dependentes sob a base da superexploração.

A superexploração é uma terceira forma de extração de mais-valia dos trabalhadores, que Marx não analisa n'O capital. Ela é, entretanto, a impulsionadora da transferência da produção para países de baixos salários.

In the immature phase of capitalism, absolute surplus-value was the predominant form of the capital-labor relation. As capital took control of the production process, relative surplus-value became the predominant form, though at all times this depended on the persistence of much more brutal and archaic forms of domination in the subject nations. (...) Global labor arbitrage — super-exploitation — that is, forcing down the value of labor-power, the third form of surplus-value increase, is now the increasingly predominant form of the capital-labor relation. The proletarians of the semi-colonial countries are its first victims, but the broad masses of working people in the imperialist countries also face destitution (SMITH, 2016, p. 250).

O *outsourcing* faz com que se alastre a apropriação de mais-valia proveniente de trabalho superexplorado por parte de capitais de países imperialistas. O novo advém do fato de que o deslocamento da produção não melhora as condições do trabalho frente ao capital nos países centrais, embora se tenha ganhos pela apropriação que os Estados imperialistas realizam (via impostos) de parte do valor produzido na periferia. Na verdade, há uma piora, devido à perda de postos de trabalho, devido às já mencionadas desindustrialização e financeirização.

Para Smith, para além dos dados de comércio intermediário e comércio intra-firmas, os números que expressam mais precisamente o aumento da terceirização em suas diferentes formas são os das exportações de bens industriais dos países do Sul para os do Norte. São essas exportações que permitem que as grandes transnacionais possam focar seus esforços em sua competência essencial, muitas vezes não produzindo nada e focando em *design* de produto, *marketing*, marca, logística de cadeia de suprimentos e gerenciamento financeiro. Parte das mercadorias industriais exportadas por países subdesenvolvidos reflete um avanço desses países no processo de industrialização controlada de dentro, mas grande parte delas reflete o espraiamento da produção via *offshoring* e *outsourcing*, controladas por firmas sediadas em países desenvolvidos.

Desde a década de 1960, muitos países têm se esforçado para orientar suas economias para a exportação de manufaturados através, por exemplo, da criação de zonas de processamento de exportações, que fornecem às empresas um ambiente liberal, com isenção de impostos sobre importação de bens intermediários e de capital, concessões de subsídios, leis de trabalho flexíveis e infra-estrutura elevada. Tal esforço, junto com os processos que discutimos, permitiram um crescimento da participação de países periféricos na produção e exportação de manufaturados. Entretanto, a maioria desses países são excluídos disso, mantendo-se dependentes da exportação de bens primários. Em vários deles, as economias como um todo foram se adaptando ao modelo de zonas de processamento de exportação, mas não há mudança no modelo de desenvolvimento para a indústria.

A concentração simultânea de vários países na competição para receber as atividades terceirizadas faz o preço de suas exportações diminuírem, concomitantemente ao aumento do volume dessas exportações. As políticas de livre-mercado não são capazes de levar o conjunto desses países para um patamar superior, tal como aconteceu em países como Taiwan e China, que acessaram esse caminho quando ele ainda não estava congestionado e quando a economia mundial passava por um período de prolongada flutuação/instabilidade, juntando-se à Coreia do Sul como países asiáticos que relocalizaram-se como agentes de peso na DIT.

A única forma de escapar de uma competição encarniçada por preços é erguer algum grau de monopólio em um tipo de produção. Para cada vencedor nesse processo, haverá diversos perdedores. Tal competição intensa entre fornecedores gera efeitos desastrosos para a classe trabalhadora, que enfrentam rígida oposição a melhorias de condições e ameaças de transferência da produção para outro país.

A proporção do comércio de manufaturados que passa pelo Sul global aumentou em proporção correspondente ao declínio da participação nortista, mas a sua participação no valor adicionado na manufatura (MVA) não cresceu correspondentemente. Entre 1996 e 2005 o avanço foi de apenas seis pontos percentuais, passando de 20 para 26%, enquanto os países desenvolvidos ainda detêm 74% do total. Isso reflete a característica qualitativa dessa globalização, em que as atividades de maior lucratividade permanecem concentradas nos países desenvolvidos (SMITH, 2016).

Smith (2016) também redefine a noção de produto interno bruto (PIB), interpretando-a como a quantidade de produto global que é **apropriada** por uma nação, rejeitando a interpretação clássica de que ela corresponde à criação de valor por parte dos fatores de produção de determinada origem nacional. O valor agregado, conceito nuclear na noção de PIB, é a soma líquida dos valores que cada empresa adiciona individualmente no interior de seu processo produtivo. Seu cálculo é realizado subtraindo o custo de todos os insumos incorporados no preço da mercadoria final posta no mercado. Tudo que é considerado são os preços de entrada e de saída das mercadorias, ignorando as noções de preço de produção e valor, tornando o valor uma noção derivada unicamente da circulação.

A produtividade marginal de cada fator é calculada com base na observação do valor agregado por uma firma ao longo do tempo. A contribuição de cada fator de produção é dada pela repartição do valor agregado criado entre estes fatores de acordo com a diferença que um aumento unitário de cada fator traz para o valor da produção final. Trata-se de uma simples identidade contábil, que desconsidera a complexidade da relação de valor. Segundo a teoria neoclássica, as várias firmas e suas funções de produção não se influenciam mutuamente, não havendo transferências de valor entre elas. Assim, o valor agregado, que resulta da subtração do preço dos insumos no preço final das mercadorias, é considerado como totalmente criado no interior da empresa.

Na teoria marxista, pelo contrário, os valores não se identificam com os preços, estes sendo transformações dos valores. O valor, por sua vez, não se identifica contabilmente, sendo expressão de relações sociais complexas e vivas entre capitais individuais e o “capital social total”, através da concorrência. No âmbito dessa relação, ocorrem transferências entre capitais, de acordo com a relação desses capitais com o capital social. Há intensa discussão sobre qual o nível geográfico em que deve ser posta a categoria “capital social”, mas parece claro que ele já pode ser enquadrado no âmbito mundial, desde a expansão e integração do sistema capitalista alcançada no último quarto do século XX (BALANCO, 2008).

Como os dados sobre o PIB das nações são calculados conforme a lógica neoclássica de identidade entre valores e preços e, em decorrência, de valores agregados individualmente nas firmas, eles ignoram a medida em que o que é contado como valor adicionado por tal país ou empresa foi, na verdade, valor gerado por outra empresa ou país (ou, mais precisamente, trabalhadores de outras empresas/países). Essa composição faz com que as medidas de

riqueza escondam mais do que revelem sobre os reais mecanismos de criação de valor e exploração entre nações (SMITH, 2016).

A partir da abordagem das cadeias globais de valor, tornou-se disseminada a consideração das relações entre diferentes capitais ao longo de uma cadeia produtiva, algo que representa um avanço em relação ao paradigma neoclássico puro de valor agregado. Segundo a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e o Banco Mundial, a externalização de partes do processo produtivo faz com que empresas capturem menos valor criado ao longo da cadeia, mas também permite a redução de custos através da especialização nos segmentos da cadeia mais lucrativos e terceirização de segmentos executáveis por fornecedores de baixo custo. Nessa interpretação, embora chegue-se no entendimento de que são relevantes as relações entre diferentes empresas, passam despercebidos os fios de transmissão de valor entre as empresas de baixo custo e as empresas líderes da cadeia de valor (SMITH, 2016).

Os valores criados por empresas periféricas na cadeia são comprimidos em preços menores do que os valores, transformando-se, posteriormente em preços maiores apropriados por empresas-líderes da cadeia. Os autores da tradição das CGVs usam o termo “rendas” (de tecnologia, de propriedade) para explicar esse movimento, passando ao largo do cerne da questão, que envolveria a admissão de transferências de valor entre capitais. A raiz dessa ignorância sobre as transferências de valor está na recusa em romper com a identificação entre valor e preço, através da noção de valor agregado. Para Kaplinsky (1998 *apud* GEREFFI, 2001), por exemplo, as cadeias destinadas ao produtor têm a maior parte de seus lucros derivados de rendas tecnológicas e de rendas organizativas, derivadas, por sua vez, do domínio por poucas empresas de produtos e processos tecnológicos essenciais e do domínio das técnicas organizativas mais avançadas (*just-in-time*, modularização etc).

Avançando mais um nível na diferenciação entre criação e apropriação de valor, Smith (2016) postula que as transferências não acontecem apenas ao nível dos capitais constituintes de uma cadeia, mas podem acontecer também entre diferentes cadeias. Se o paradigma das CGVs consegue conceber que a lucratividade dos capitais internos a uma cadeia é interligada, ele reproduz o erro neoclássico de interpretar a economia de acordo com agentes isolados, só que ao nível das cadeias.

The valuechain approach effectively regards the total value added created in the entire value chain as a pie to be sliced up and retrospectively assigned to each link—exactly the same tautological procedure we identified in our examination of the neoclassical production function. here we see the limited scope of its heterodoxy (SMITH, 2016, p. 270).

Borges (2017) atribui a limitação do enfoque em não alcançar relações entre cadeias e também relações capital-trabalho ao fato de faltar à tradição das CGVs uma sólida teoria do valor, estando esta tradição em um domínio eclético. Aqueles autores que usam a teoria do valor utilidade não conseguem ir além da descoberta de que existem fluxos de valor entre empresas, deixando tal perspectiva para ser complementada por outras teorias.

O mesmo autor procura na categoria de "pequenos capitais", trabalhada incipientemente por Marx, ao tratar da renda da terra, mas expandida por Carrera (2007 *apud* BORGES, 2017), o mecanismo que descreve as relações entre capitais de diferentes tamanhos em uma mesma cadeia. Esta categoria explicaria a persistência de taxas de lucro diferenciadas entre capitais de um mesmo setor através da existência de capitais regulados por uma taxa de lucro inferior à taxa geral de lucro. Os preços de produção destes pequenos capitais seriam inferiores aos preços de produção dos capitais normais, transferindo para esses parte do valor criado. Essa seria uma explicação para as contínuas diferenças de lucratividade ao longo das cadeias de produção. Também é trazida a análise de Shaikh (2016 *apud* BORGES, 2017), que reconhece diferenças de lucratividade entre setores e que coloca a tendência à equalização das taxas de lucro como móvel dos novos investimentos. Esta análise permite a explicação de transferências de valor entre setores, que favoreceria aqueles de maior composição orgânica de capital.

3.3 INCORPORAÇÃO DO BRASIL NA NOVA DIT

Nas décadas imediatamente posteriores ao pós-guerra, as economias periféricas tiveram condições de crescer a taxas significativas, sob as regras de Bretton Woods e um sistema mundial em que cada país tinha alguma autonomia para decidir os rumos de seu desenvolvimento. A partir da mudança na orientação do sistema regulatório financeiro mundial na década de 1970, esse cenário começa a mudar e as economias periféricas tomam caminhos diferentes de acordo com o tipo de reação que tiveram ao choque do petróleo, em 1973.

O aumento brusco nos preços dos produtores da OPEP levou a uma deterioração dos balanços de pagamentos da maioria dos países, pois o petróleo importado era base da estrutura energética mundial. Além disso, a crise que atinge os principais países do centro piora o nível de comércio global, deteriorando ainda mais a situação nas contas externas. Duas opções se colocavam: ajustar a política macroeconômica de modo a diminuir os gastos fiscais e desvalorizar a moeda, levando a um menor crescimento e reequilíbrio das contas externas; ou aproveitar as ótimas condições iniciais de crédito criadas pela reciclagem de petrodólares nos mercados financeiros americano e londrino e responder à estagnação com um impulso maior ao crescimento (GOWAN, 2003).

A subida dos juros realizada em 1979 pelo governo norte-americano mergulhou as economias periféricas que haviam recorrido aos empréstimos de petrodólares em uma profunda crise de dívida que se fez sentir ao longo de mais de uma década na forma de estagnação e crises inflacionárias, magnificadas pelos ajustes estruturais impostos pelo FMI para renegociar as dívidas. Já as economias que optaram por um reajuste macroeconômico, conseguiram manter o controle de suas economias e promover mais avanços em suas estruturas produtivas. Gowan (2003) ressalta que as crises por que passaram boa parte dos países da periferia nas décadas de 1980 e 1990 foram interpretadas pelos ideólogos do neoliberalismo como uma consequência do protecionismo e intervenção estatal das décadas anteriores, escondendo o fato de serem consequência direta da nova arquitetura financeira global.

A falha tática macroeconômica levou a terríveis crises monetárias e financeiras, e estas permitiram a Washington impor um novo modelo estratégico a esses países. Afirmou-se então que esse modelo era uma estratégia superior para uma estratégia anteriormente falida. Entretanto, o novo modelo nada mais era que uma combinação de soluções *ad hoc* para ajustar as contas dos bancos americanos, acrescida de uma nova vulnerabilidade para a dinâmica do capitalismo americano (GOWAN, 2003, p. 87).

O caminho seguido por essas economias envolveu grandes períodos de estagnação pontuados por curtos períodos de crescimento, numa dinâmica representada pela imagem do “vão da galinha”.

Após classificar a globalização como um processo comandado pelo circuito financeiro do capital, que submete o circuito produtivo à sua dominância, Carneiro (2007) separa as formas de inserção periférica na globalização entre uma inserção predominantemente produtiva e uma predominantemente financeira. Para ele, os países da América Latina lograram uma

inserção do segundo tipo, enquanto os países da Ásia, de maneira geral, se inseriram da primeira forma. Além de receber uma quantidade maior dos fluxos de investimento, a qualidade desses na Ásia também teria sido superior, pois predominam os investimentos *greenfield* em relação às fusões, aquisições e investimentos de *portfólio*, o contrário verificando-se na América Latina.

Um importante indicador desses desempenhos diferenciados é a taxa de crescimento do PIB de cada grupo de países, com as dos países asiáticos se destacando em relação aos latino-americanos, após a relativa convergência nas trajetórias durante o pós-guerra. A volatilidade dessas taxas também é atributo do segundo grupo de países após a década de 1980.

No que se refere ao investimento e na diversificação industrial, o leste asiático apresenta taxas elevadas e sustentadas de crescimento do investimento e da produção industrial após a globalização. A manutenção dessas taxas faz adensar-se a cadeia produtiva desses países e incorporam-se setores mais intensivos em capital e tecnologia, elevando mais do que proporcionalmente o investimento e o mercado interno. A América Latina mostra um crescimento do investimento e da indústria que está aquém não apenas do desempenho asiático, mas também da periferia como um todo, incluindo a África. Tal comportamento implica numa queda na participação das atividades capital-intensivas na composição do produto, levando a uma queda potencial do investimento induzido dinamicamente pelos encadeamentos industriais internos (CARNEIRO, 2007).

O Brasil, em particular, não consegue os mesmos feitos que os países asiáticos, mesmo após avançar substancialmente na sua estrutura produtiva através da substituição de importações. A crise da dívida, desencadeada no país pelo aumento da taxa de juros norte-americanas, se desdobra em crises no balanço de pagamentos e em um processo hiperinflacionário que volta a administração macroeconômica para o ajuste do setor externo e para o controle dos preços, prejudicando o investimento produtivo interno e afastando as empresas transnacionais.

As reformas impostas pelo FMI como condição para o envio de recursos ao país levaram a uma série de medidas recessivas que buscavam gerar saldos externos para o pagamento da dívida e afastaram a transformação tecnológica do horizonte. Além disso, o mercado interno perdeu dinamismo e o investimento encolheu frente aos investimentos financeiros das empresas e famílias.

Paulani (2012) separa a inserção do país na mundialização financeira em duas etapas, de acordo com a dinâmica da relação do país com o capital estrangeiro nas décadas de 1980 e 1990. A primeira fase foi marcada pelo fenômeno da hiperinflação, que sucedeu o advento da crise da dívida externa. A segunda fase caracterizou-se por uma maior intencionalidade no processo de financeirização, quando se adotou um conjunto de políticas de liberalização de mercados e ajustamento de preços.

Quando o governo militar de Ernesto Geisel lançou o II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) em 1974, optou por investir em uma estratégia de crescimento que buscava dar continuidade ao período do milagre econômico. Como forma de financiar os investimentos em infraestrutura e bens de capital necessários, recorreu-se aos baratos empréstimos fornecidos pelo sistema bancário privado internacional, cujos preços eram fruto da ampla liquidez gerada pelos déficits comerciais dos Estados Unidos e da reciclagem de petrodólares.

...esse novo regime de acumulação [a financeirização] vai encontrar no Brasil a demanda por empréstimos que faltava a um capital financeiro robusto e ávido por aplicações no contexto de uma crise de sobreacumulação irresolvida no Centro. É o modo de inserção do país nessa nova fase que o torna um dos principais personagens da chamada “crise das dívidas dos países latino-americanos” que acontece nos anos 1980, e que foi responsável por duas décadas de estagnação na economia brasileira (PAULANI, 2012, p. 91).

A dívida, cotada em dólar, disparou e pôs em dificuldade o processo de acumulação no continente, em grande parte dependente do estado. A partir de 1982, o FMI limita o acesso dos países endividados aos créditos internacionais, e, por essa razão, deveriam financiar o serviço da dívida com seus próprios recursos.

No plano prático, isto significou a imposição de medidas recessivas como a drástica redução das despesas públicas e a desvalorização da moeda nacional (a fim de exportar mais e obter superávit comercial). Tais medidas levaram a uma ampla crise econômica e social. Os fluxos líquidos de capitais, que se direcionavam para a periferia, se invertem e esta passa a financiar os países desenvolvidos.

A financeirização da economia brasileira cresceu neste cenário porque a dívida externa, mesmo aquela constituída por capitais privados, era assumida pelo estado e porque a acumulação produtiva foi seriamente atingida, se tornando menos atrativa.

O serviço da dívida externa é uma despesa que é orçamentária, porque grande parte dela é pública ou porque o estado geralmente decidiu responsabilizar-se pelo risco de câmbio da dívida privada. Em face da insuficiência das receitas públicas e da obrigação de reduzir o déficit global, (...) o estado emite bônus do tesouro e, para torná-los mais atraentes, os indexa à inflação ou à taxa de câmbio cotada no paralelo (...) A dívida externa engendra uma dívida interna dificilmente controlável, cada vez mais lucrativa para os bancos e para uma pequena fração da população (CAMARA; SALAMA, 2005, p. 213).

Essa pequena fração da população incluía as empresas, que passam a trocar o investimento produtivo pelo investimento em títulos.

Para concretizar a transformação do padrão de acumulação interno, tomaram-se diversas medidas na década de 1990, que “foram vendidas como necessárias para modernizar institucionalmente a economia brasileira e viabilizar sua inserção na nova economia globalizada” (PAULANI, 2012, p. 93). Com o Plano Real e a estabilização monetária que se seguiu, a valorização do real e a política de juros altos continuaram afastando o país de uma retomada do investimento produtivo e da integração nas cadeias produtivas mais dinâmicas. A motivação para os investimentos externos no país continuava girando em torno da exploração do mercado interno, amplificado pela integração do Cone Sul sob o Mercosul.

Desta forma, o país não complexifica sua pauta, pelo contrário, há o reforço do coeficiente importado industrial e perda de densidade nas cadeias produtivas internas, nas quais a participação do país ficou ainda mais limitada à produção primária. As crises, a vulnerabilidade externa e a perda de capacidade de investimento pelo estado que se seguiram nas décadas posteriores impediram que o novo paradigma da terceira revolução industrial (relacionado à telemática e à microeletrônica) fosse incorporado de maneira significativa, além de, como já ressaltado, ter-se perdido força mesmo nos setores em que já havia produção nacional.

Nos últimos quarenta anos o país fez adições marginais à estrutura manufatureira com baixa capacidade de inovação e de integração às cadeias. (...) A modernização restringida – em condições de sobrevalorização cambial e completa ausência de políticas industriais ativas – implicou num aumento brutal da importação de bens de capital e o abandono da nossa própria indústria de equipamentos (BELLUZZO, 2014, p. 10).

Os fatores geopolíticos também são importantes nos diferentes caminhos de incorporação do neoliberalismo na Ásia e na América Latina. A revolução chinesa e a guerra da Coreia permitiram que se abrisse um espaço na Ásia para um desenvolvimento próprio, uma área de

influência exclusiva para os países dali, que o Japão se aproveitaria para usar como zona de expansão para seus capitais. Devido ao contexto de Guerra Fria, os países asiáticos puderam tocar projetos com grande nível de protecionismo e incentivos às exportações, inclusive com os próprios EUA absorvendo boa parte destas (BELLUZZO, 2014).

Já os países que se encontravam sob a zona de influência direta dos EUA (Brasil incluído) passaram a ser vistos, principalmente, como escoadores para as exportações norte-americanas e para os investimentos externos daquele país, aliviando as tensões internas no centro hegemônico. Reflexos disso são os avanços das exportações dos EUA na década de 1990 para a América Latina, e a concentração de capital por parte de capitais daquele país e da Europa, através de fusões e aquisições (GOWAN, 2003).

Entretanto, para garantir que as transformações socioeconômicas estruturais sejam adotadas, é essencial a contínua ação da política econômica *interna* dos países em questão. Para que isso aconteça, é necessário reforçar internamente os setores da sociedade que podem auferir ganhos no padrão de funcionamento da nova ordem financeirizada, principalmente nos momentos de crise e reestruturação, quando podem se apropriar de parcela da renda que escapa das mãos do estado e dos demais grupos sociais. Entre esses grupos estão as parcelas do capital financeiro que ganham com uma política de juros altos e câmbio estável, os capitais que têm capacidade de aproveitar-se das privatizações de estatais, setores exportadores tradicionais e o capital de maneira geral, posto que sua posição se fortalece frente aos setores populares. Essas parcelas sociais têm grande influência eleitoral e convergem seus interesses com os interesses do grande capital financeiro internacional. Os setores até então envolvidos na substituição de importações, os provedores de produtos básicos para abastecimento do mercado interno e a classe trabalhadora, de maneira geral, são os prejudicados pela nova estrutura.

...por todo o mundo, poderosos grupos de investidores podem usufruir grandes benefícios pela capacidade de deslocar fundos do seu país para Nova York ou Londres, e depois se isolar de colapsos sociais e acontecimentos em seus próprios países. Esses capitalistas-monetários podem também se beneficiar dos regimes do FMI/Banco Mundial, que estabelecem o domínio dos setores financeiros locais sobre a vida política e econômica. E para os investidores não importa nem um pouco se os seus *royalties* vêm de empresas locais ou de empresas internacionais: se há alguma diferença, a última opção é preferida (GOWAN, 2003, p. 196).

A partir dessa situação econômica e ideológica, foram promovidos ajustes cuja agenda foi sintetizada no Consenso de Washington.

Ao tratar da adequação do Brasil ao conjunto de políticas que caracterizam a ordem neoliberal devemos ter claro que, apesar da forte pressão política e econômica exercida pelos organismos internacionais e pelo capital transnacional, é no nível da política interna que se tomam as decisões sobre os rumos do país, dentro dos condicionamentos postos pela ordem hierárquica da DIT. Sendo assim, é preciso identificar quais são os setores e frações de classe que exerceram pressão sobre o estado e conformaram o tipo particular de inserção atingida na ordem mundial, evitando o risco de automatismos.

Inicialmente, é útil recuar a análise ao período anterior ao de afirmação do neoliberalismo para pôr em perspectiva o tipo de regime político e de tomada de decisões que desembocou na atual configuração. As repercussões políticas da crise em que entra a economia brasileira no fim da década de 1970 são de grande amplitude. No início da década de 1980, o governo militar já vivia o auge de uma crise de legitimação que prenunciava a abertura do regime. Havia naquela altura um grande acúmulo político e institucional entre as classes dominadas e na sociedade civil como um todo, que estavam represadas e que tiveram sua capacidade de expressão frustradas pelo contexto limitante que impunha a crise. Tais limitações são lidas por Oliveira, valendo-se de conceito de Jacques Rancière, como a “política policial” daquele momento.

Mal as linhas de força entre classes, interesses e representação emergiam com aparente clareza, elas ultrapassavam as possibilidades da política policial no campo demarcado. Central de trabalhadores, movimento de camponeses, direitos sociais ampliados e assegurados, ultrapassaram a política policial, jugulada por outro lado, pelas tenazes da financeirização mundializada do capital (OLIVEIRA, 2006, p. 271).

Ainda que o centro interno de decisões se visse limitado por uma crise advinda da mundialização que impunha ajustes externos pesados durante aqueles anos, movimentos populares que se gestaram durante a ditadura, a burguesia estatal e parte da burguesia interna, promoveram um último suspiro para o nacional-desenvolvimentismo ao sustentarem políticas que “visavam conectar o maior número possível de setores produtivos ao mercado internacional, tornando as exportações uma variável-chave do novo modelo de crescimento econômico” (CARNEIRO, 2002, p. 143). Além disso, houve a formulação da nova constituição republicana, que previa o reforço do papel do Estado como promotor de bem-estar social.

Assim, o Brasil torna-se um dos últimos países a adotar ativamente as políticas neoliberais, fato comprovado pela avaliação negativa (que dividiu apenas com o Peru) do ajustamento do país durante o encontro que estabelece o Consenso de Washington (BATISTA, 1994).

Mas a inflação prolongada insuflou também o discurso neoliberal-modernizador que já há muito crescia entre a burguesia desejosa da desestatização da economia, da desoneração de custos com tributos e salários e de ter acesso ao mercado internacional (para aqueles setores com vantagens competitivas). Além disso, havia a vontade de estabilização da população mais pobre, em quem estourava o conflito distributivo trazido pelos preços em alta.

...de certa maneira, a política neoliberal unificou as diferentes classes e frações de classe do bloco no poder no Brasil. Todas as frações da burguesia brasileira viam vantagens com a implantação e consolidação do neoliberalismo, sobretudo, com a flexibilização das leis trabalhistas e com a redução dos gastos com as políticas sociais. (...) As classes médias e parte das classes populares brasileiras, em geral, também aderiram ao programa neoliberal. Segundo Décio Saes (2001, p.84-85), formou-se uma frente política conservadora. Essa frente se unificou, sobretudo, em torno da bandeira da estabilidade econômica (ASSUMPÇÃO, 2014, p. 80).

Esta frente política sustentou a vitória de Fernando Collor nas eleições de 1989 e de Fernando Henrique Cardoso em 1994 e 1998. Tratou-se do abandono explícito de um projeto orientado pela dinâmica interna e a aceitação da inserção que a globalização neoliberal reserva a um país dependente como o Brasil. Tal fato é sacramentado pela abertura comercial, liberalização financeira e da conta de capital, privatização de estatais, financeirização da dívida interna e externa. Todas essas medidas abrem o caminho para a tomada de espaço na economia brasileira de capitais estrangeiros, engendrando uma desnacionalização que aprofunda nossa dependência e a adequa ao caráter financeiro dos novos tempos (BOITO JR, 2007).

A influência de organismos internacionais na implantação do neoliberalismo no Brasil foi determinante e pôde ser sentida diretamente na renegociação da dívida através do Plano Brady em 1988 e dos acordos com o FMI em 1998 e 2002, que implicaram em condicionalidades como aprofundamento de políticas de ajustamento fiscal do estado e abertura externa. A burguesia interna se associa aos interesses das multinacionais produtivas e (principalmente) financeiras para constituir a coalizão que forma as políticas estatais e adapta-se o quanto possível para lucrar no novo esquema.

Entretanto, ao fim dos anos 1990 começa a rachar o consenso em torno da prioridade a ser dada à abertura comercial, à política do real valorizado e dos altos juros como forma de

combate à inflação. Principalmente, as frações do capital produtivo passam a questionar as medidas recessivas e a demandar a volta de uma política industrial. O país enfrenta uma crise cambial e a ameaça de estrangulamento externo dados os déficits em sua balança comercial em 1999, o que ameaça a própria realização do capital financeiro investido. O consenso em torno de FHC é rompido e abre-se caminho para a eleição do Partido dos Trabalhadores em 2002 (BOITO JR, 2007).

O partido se reinventa para adequar-se à hegemonia neoliberal em voga, ao mesmo tempo em que busca abrir espaços para uma promoção de uma grande burguesia interna que está no centro da sua coalizão política e sem a qual não é possível entender a política econômica dos governos de Lula e de Dilma Rousseff. Tal dinâmica de “conciliação” pôde ser percebidas em outras dimensões, como a política externa, que não questionou a especialização regressiva no comércio exterior e a inserção subordinada (em elos de pouco valor agregado) nas cadeias globais de valor, mas que ao mesmo tempo buscava ativamente promover a hegemonia internacional de uma burguesia interna nas indústrias extrativas.

Ainda de acordo com Boito Jr (2012), há uma reorganização da hegemonia dentro do governo a partir de 2006 após a crise do Mensalão e o fortalecimento do que o autor chama de “frente neodesenvolvimentista”; nesse momento a grande burguesia interna passa a ser hegemônica no interior do governo, levando-o a comprar brigas maiores com interesses da burguesia financeira (nacional e internacional), mas ainda não promovendo uma virada radical na política econômica. Tal movimento foi radicalizado no primeiro governo de Dilma Rousseff (2011-2014), quando foi tentado o rebaixamento dos *spreads* bancários através dos bancos públicos, a adoção de políticas heterodoxas de controle de preços e desonerações fiscais.

Parece claro que, ainda que tais movimentos de fato tenham ocorrido graças à construção de uma (contraditória) frente policlassista com algum protagonismo da burguesia interna, é central considerar que os resultados concretos logrados por essa frente se encaixam no que Singer (2012) chamou de “reformismo fraco” justamente pela ausência de um acúmulo político que desse sustentação a mudanças significativas. Assim, não é possível interpretar a política econômica petista como um “pós-neoliberalismo”.

É ilustrativo que essa coalizão se sustente (eleitoralmente) principalmente sobre a massa do “subproletariado”, também segundo a expressão de Singer (2012), mas que essa tampouco é

chamada a participar ativamente no processo político. Quanto à grande burguesia interna em torno da qual se organizava a frente, esta acabou por protagonizar as mobilizações que promoveram a derrubada do governo petista, após uma série de instabilidades que foram, em parte, consequência das próprias políticas que beneficiaram esta burguesia interna. As políticas que vão de encontro aos interesses neoliberais seguem sem representação clara, tornando a política brasileira um consenso em que as disputas se dão em torno de quem administra os interesses hegemônicos.

3.4 PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA NO BRASIL A PARTIR DO NEOLIBERALISMO E DESINDUSTRIALIZAÇÃO

3.4.1 O padrão exportador de especialização produtiva na América Latina e o padrão de desenvolvimento liberal-periférico brasileiro

A forma como se desenrola a reprodução cíclica do capital no interior do território brasileiro mudou com a financeirização e formação de cadeias globais de valor. O primeiro fator a ser considerado é o abandono da perspectiva de industrialização que caracterizou as décadas anteriores, com o enfrentamento de uma reestruturação produtiva que culminou na quebra de encadeamentos industriais e a desnacionalização de capitais. A participação do Estado no processo de reprodução também muda, assim como a relação capital-trabalho e a forma de financiamento da produção, entre outros aspectos. As discussões em torno do caráter desse novo padrão costumam fazer referência a um possível processo de desindustrialização do país.

Neste sentido, o trabalho de Jaime Osório (2012) destaca-se entre os autores que buscam fazer essa discussão nos termos de padrões de dependência, sendo que o autor trata da América Latina como um todo. Avançando a discussão de Marini (1979b), Jaime Osório desenvolve a noção de ciclo do capital mediante a noção de “padrão de reprodução do capital”, que situa em um nível de abstração mais concreto do que aquele de Marx, considerando formações econômico-geográficas e sociais específicas em um dado espaço de tempo, tentando apreender as formas pelas quais o capital se reproduz ali (tal como na proposta de Marini, mas com mais determinações concretas). Segundo a proposta, deve-se

reconhecer tendências globais e imperialistas e traçar uma ponte entre elas e o estudo de conjunturas nacionais particulares (OSÓRIO, 2012).

Como herdeira direta da análise do ciclo do capital na economia dependente, a perspectiva dos padrões de reprodução do capital também se liga às abordagens marxistas dos ciclos do capital (dinheiro, mercadoria, produção) e dos esquemas de reprodução do capital social. Considera, então, as relações essenciais entre valores e valores de uso e as condições de reprodução ao longo do tempo, com a devida integração entre os diversos momentos do ciclo.

Osório segue com a metodologia de partir do ciclo do capital dinheiro: $D - M \dots P \dots M' - D'$, que permite a identificação e discussão dos elementos centrais, de natureza qualitativa, que determinam um padrão de reprodução específico. Leva-se em consideração o processo de valorização, mas também os valores de uso que são gerados por meio dele, que influenciam no próprio processo de valorização. O padrão de reprodução do capital permite intuir as principais determinações que se colocam para uma formação histórica concreta, permitindo sua classificação como centro, periferia ou semiperiferia e a identificação de mudanças no padrão de reprodução ao longo do tempo, caracterizando as fases da acumulação.

Seguindo as fases do ciclo, identifica-se primeiro a origem de D , de onde vem o capital dinheiro investido na produção e em que condições. As mercadorias necessárias ao processo produtivo devem ser analisadas através da identificação da origem (produzidos localmente ou importados) e à natureza da relação capital-trabalho e de sua regulação. No que toca a P , deve-se atentar para a tecnologia usada (origem, como é adquirida), as formas de organização do processo produtivo e de gestão e consumo da força de trabalho (jornada de trabalho, produtividade, intensidade etc). M' informa sobre o tipo de valor de uso produzido, se bens de capital ou bens de consumo, commodities industriais e agrícolas etc. e seu destino (mercado interno ou externo). D' traz a forma de financiamento da realização das mercadorias (sistema de crédito para compra de meios de produção e consumo das famílias).

A identificação de um padrão necessita que certas pautas de produção e circulação de capital se mantenham por certo tempo. Para poder reproduzir-se continuamente, o capital social se faz representar no Estado, que, por meio de políticas públicas, busca assegurar a continuidade do processo. Mas não é o capital em sua totalidade que é beneficiado pelas políticas públicas, posto que existem contradições entre os diversos setores e seus interesses. São os setores

econômica e politicamente mais poderosos em determinado período e região que alcançam auxílio do Estado na sua reprodução.

A noção de “bloco no poder”, desenvolvida por Nico Poulantzas, busca captar quais setores sociais se fazem mais presentes nas políticas estatais em dado momento, refletindo a correlação de forças no interior da sociedade. A abordagem dos padrões de reprodução mostra compatibilidade com a de bloco no poder, pois destaca os setores determinantes de cada situação histórica.

¿qué define que en determinado momento predomine y se aplique una o otra corriente de política económica? La respuesta se encuentra en la economía y en la política. En la economía, en tanto distintos patrones de reproducción del capital reclaman políticas económicas diferentes; y en la política, en cuanto los requerimientos de los sectores del capital que se convierten en ejes de un determinado patrón, tenderán a buscar las mayores cuotas de poder estatal y de esta forma lograr la aplicación de las políticas económicas que mejor se ajusten a sus necesidades de reproducción (OSÓRIO, 2005, p. 25-26).

De acordo com tais pressupostos metodológicos, Osório (2005) classifica os padrões por que passou a América Latina desde sua independência política, no século XIX, da seguinte forma:

a) Patrón primario-exportador, Hasta la segunda década del siglo XX b) Etapa de transición, Años 30 c) Patrón industrial internalizado y autónomo, de los años 30 a mediados de los años 50 - Patrón industrial diversificado, De mediados años 50 a mediados de los 70s d) Etapa de transición, Medios de los setentas a 80s e) Patrón exportador de especialización productiva, Medios de los 80 a la fecha (p. 39).

Percebe-se que o primeiro e o último padrão são caracterizados como exportadores, refletindo a desassociação entre a estrutura produtiva e a estrutura de consumo da região. As diferenças entre esses dois padrões, entretanto, são substantivas: enquanto o primeiro tinha o setor primário como hegemônico, o último aparece como uma readaptação da estrutura industrial construída na região.

Após a crise do ciclo do pós-guerra, sob a liderança dos EUA, quando o acirramento da concorrência mundial pela ascensão de outras potências que haviam se recuperado após a destruição causada pelas guerras mundiais fez com que a taxa de lucro global caísse e a hegemonia fosse desafiada, sobreveio a reestruturação que conduziu à financeirização, mundialização e manutenção da hegemonia norte-americana através da força do dólar. As consequências do novo ciclo que se inicia então, baseado em novas instituições, tecnologias, setores e agentes dominantes, reconfigurou as economias e sociedades latino-americanas.

Esa fase descendente pone de manifiesto el fin de una modalidad de reproducción del capital en el centro, en la semiperiferia y en la periferia, así como el fin de la DIT que acompañó a esa reproducción en el sistema mundial capitalista, y de las correlaciones de fuerza que acompañaron estos procesos, con la apertura de un periodo de significativas pérdidas de posiciones del trabajo frente al capital (OSÓRIO, 2005, p. 44).

No que se refere às relações intercapitalistas, o autor destaca o espaço que capitais provenientes dos países desenvolvidos ganharam na região. Os investimentos externos diretos cresceram de forma acentuada na década de 1990 (também em razão de, na década anterior, terem cessados fluxos externos na região), o que se relaciona com as políticas neoliberais de abertura comercial e privatização de empresas estatais. Entretanto, ressalta que os fluxos de investimento direto se concentram nos maiores países da região, México e Brasil, graças à seus vastos mercados internos. Boa parte do grande capital nacional não foi capaz de resistir às novas condições de concorrência postas por esse padrão, aquele que continuou importante, passa a se direcionar para setores ligados à bens primários exportáveis e à especulação financeira.

Para o proletariado, o novo padrão reafirma sua condição superexplorada, pois novas tecnologias economizadoras de força de trabalho são incorporadas massivamente com a liberalização dos investimentos externos. Soma-se a isso que o novo padrão tem por característica o foco na valorização financeira do capital, deprimindo o crescimento econômico e diminuindo o ritmo de crescimento do emprego. Assim, o exército industrial de reserva cresce em relação aos trabalhadores empregados e se segue a maior precarização das condições de emprego, também derivadas da arbitragem global do trabalho, que deixa os trabalhadores mundialmente em piores condições de luta por salários frente ao capital.

No padrão que se conforma a partir dessa nova fase do imperialismo, a partir dos anos 1980, as políticas econômicas desenvolvimentistas perdem força em favor de pressões pela liberalização do comércio e do mercado financeiro dos países da região. O Estado perde o poder e a obrigação de promover diretamente o crescimento econômico e complexificação do sistema produtivo. O consumo dos trabalhadores se torna ainda mais marginal na reprodução do sistema, dada a crescente importância do setor produtor de bens exportáveis.

Uma especialização produtiva vem sendo reforçada no novo padrão. Além de focar na produção de poucos tipos de mercadoria, a América Latina ainda tem o feito em setores de

baixo valor agregado. Destaca-se também a formação de enclaves no novo padrão, pois atesta-se a presença de setores de alta tecnologia, mas que não apresentam encadeamentos significativos dentro do país em questão, apresentando alto coeficiente de importação.

É importante destacar o peso crescente dos dez principais produtos de exportação no total das exportações, os quais passam de 29,2% a 35,1% entre 1995 e 2008, evidenciando uma crescente especialização exportadora (OSÓRIO, 2012, p. 111).

É notório o peso, entre os principais bens de produção, dos produtos com vantagens naturais, como petróleo, minérios e bens agrícolas, aos quais se agregam bens provenientes das atividades de montagem da produção de automóveis e eletrônica, todas com uma débil incorporação tecnológica (OSÓRIO, 2012, p. 113).

Todavia, de acordo com Filgueiras (2019) e Moreira e Magalhães (2014), não se pode generalizar para todos os países da América Latina um mesmo tipo de padrão, considerando-se a realidade atual, muito menos quando se toma por referência um padrão industrial anterior, que diferenciou marcadamente as economias latino-americanas entre si. Tomando o caso brasileiro, os autores apontam algumas características que contrastam com a análise de Osório.

Moreira e Magalhães (2014) focam no principal traço diferenciador do padrão brasileiro para com o apresentado por Osório: a adequação do Brasil ao neoliberalismo não resultou na ausência de dinamismo do mercado interno, com esse se expandindo sobremaneira durante a primeira década e meia do século XXI, puxado pelo aumento do crédito e do aumento do emprego e do salário mínimo. A ligação entre o processo de desindustrialização e a ausência de mercado interno significativo, feita por Osório, teria no Brasil um contra-exemplo. A classe trabalhadora brasileira logrou inserir-se na dinâmica de realização da produção capitalista mundial pelo consumo do crédito, ligada assim à financeirização, que está entre as causas da desindustrialização verificada.

Efetivamente se verifica o distanciamento dos padrões de vida dos trabalhadores em relação às suas necessidades histórico-morais e em relação ao seu valor gerado, mas essa distância é preenchida com endividamento e excesso de trabalho. Isso nos períodos de alta do ciclo, quando a expansão do emprego formal permite o planejamento financeiro e possibilita a obtenção de crédito (MOREIRA; MAGALHÃES, 2014).

O consumo interno entra como fator dinâmico na acumulação que passa pelo país, sendo inclusive alvo de políticas tais como a de redução do Imposto sobre Produtos Industrializados

(IPI) para automóveis, motocicletas e para a linha branca, assim como expansão do crédito habitacional. Essa conjuntura, porém, não é capaz de estimular o investimento nacional, sendo o vácuo de mercado preenchido pelo capital estrangeiro que percebe esse potencial do mercado brasileiro e redimensiona sua participação comercial e de IDE no país. Esse dinamismo do recebimento de IDE pelo Brasil pode-se atribuir a dois fatores principais: estabilidade monetária/apreciação da moeda nacional combinada com maior poder de compra da população, que atrai investimentos de *market seeking*, principalmente na manufatura e nos serviços.

Com o processo de abertura comercial e financeira, a valorização do capital produtivo das filiais das multinacionais passa a implicar em uma reestruturação produtiva que privilegia as dimensões comerciais e financeiras dessas filiais, levando a produção ao mínimo possível. Acentua-se a transferência de excedentes para outras unidades da empresa, que exerçam funções mais importantes, de maior valor agregado, como *design* e desenvolvimento de tecnologia. A cadeia produtiva da empresa é privilegiada, enquanto que a cadeia produtiva do país ganha diversas lacunas (MOREIRA; MAGALHÃES, 2014).

Para qualificar mais precisamente o desenvolvimento capitalista dependente no Brasil, Filgueiras (2019) acredita que se exige menor nível de abstração do que o adotado na perspectiva de padrão de reprodução do capital, incorporando traços históricos que diferenciam o país dos demais da América Latina, levando ao conceito de “padrão de desenvolvimento capitalista” (PDC).

O PDC se refere a um fenômeno histórico-estrutural de longo prazo em uma determinada sociedade, levando em conta um conjunto de atributos que estruturam, organizam e delimitam a dinâmica do processo de acumulação durante um período de longa duração. A configuração do bloco no poder constitui a característica fundamental de um PDC, pois fundamenta e reflete as demais (FILGUEIRAS, 2019).

As características são listadas a seguir, sendo indicada a fase do ciclo de reprodução do capital a que se referem em parênteses para demonstrar o nível de abrangência da análise do PDC: a natureza da relação entre capital e trabalho (P), a dinâmica das relações intercapitalistas (expressa qual a procedência e em qual fase do ciclo estão as frações dominantes e dominadas do capital), as relações entre o país e os mercados e capitais

externos (pode se expressar em todas as fases do ciclo, através da maior importação e exportação de bens de consumo, bens de capital e fluxos de capital dinheiro), o papel e forma de intervenção do Estado na reprodução do capital (pode se expressar em todas as fases do ciclo; a caracterização se dá de acordo com sua presença/ausência e intensidade), a forma de criação e incorporação de inovações (P), o modo de financiamento do processo de produção (D - M), estrutura de propriedade e distribuição de renda e riqueza (M' - D'), formas de organização e representação das distintas classes (bloco no poder).

O caráter dependentista da análise de Filgueiras repousa na ênfase na análise das relações entre as dimensões nacional e internacional ao longo do processo de reprodução do capital social. A dependência se expressa em todas as fases do ciclo, constatando-se a permanência da dependência identificada por Marini (1979b) (FILGUEIRAS, 2019).

Filgueiras (2019) adota a tese de que se constitui nos anos 1990 um novo padrão de desenvolvimento para a economia brasileira, denominado de Padrão Liberal-Periférico (PLP). O mesmo padrão persiste até os dias atuais, só que passou por mutações ao longo do tempo, mais especificamente por cinco fases, de acordo com mudanças no interior do bloco no poder que lhe dá base e, conseqüentemente, no regime de política macroeconômica: uma primeira de desmonte do padrão de substituição de importações e início da abertura externa; uma fase de ampliação da nova estrutura neoliberal, com o advento do Plano Real, estabilização monetária, privatizações e consolidação da hegemonia do capital financeiro no bloco no poder; uma terceira a partir do fim da âncora cambial, adoção do tripé macroeconômico e ganho de poder por parte do capital exportador de *commodities*; uma fase na qual se amplia a presença da burguesia interna no bloco no poder, de maior intervenção direta do Estado na economia e de flexibilização do regime macroeconômico; e uma fase que se inicia com o segundo governo da presidenta Dilma Rousseff, em que as burguesias financeira e cosmopolita voltam a ganhar hegemonia quase absoluta na determinação da agenda de políticas públicas.

Ao longo de suas cinco fases, o PLP sofreu três inflexões que reconfiguraram parcialmente o bloco no poder e provocaram alterações parciais e circunstanciais em sua dinâmica, adotando distintos regimes de política econômica, quais sejam: âncora cambial do Plano Real no primeiro FHC, tripé macroeconômico rígido no segundo governo FHC e tripé flexibilizado

no segundo governo Lula e no primeiro governo Dilma, retornando para o tripé rígido no segundo governo Dilma (FILGUEIRAS, 2012).

A partir do início do governo Collor, cristalizou-se no país o que já era realidade no plano mundial: uma nova hegemonia comandada pelo capital financeiro. No Brasil, esse capital subordinou a lógica produtiva à sua dinâmica com um programa político-econômico que pode ser representado pelas seguintes características: privatizações, liberalização e desregulação do trabalho.

O modo de financiamento da acumulação (primeira fase do ciclo) se modificou radicalmente: IDE e empréstimos internacionais foram substituídos, em grande medida, por investimentos estrangeiros nos mercados financeiros (bolsa de valores e títulos da dívida pública). O caráter dependente se expressa no fato da moeda nacional ser desvalorizada e terem que ser oferecidas taxas de juros mais altas para atrair esse investimento estrangeiro, piorando também a situação da dívida pública. O financiamento estatal caiu muito. O investimento como porção do PIB também caiu.

A capacidade do país na área de inovação (que se refere à fase de produção do ciclo) reduziu-se drasticamente. A redução das estatais, incorporações de empresas nacionais por capital estrangeiro e o novo regime de propriedade intelectual imposto pelos EUA através da Organização Mundial do Comércio (OMC) afastaram ainda mais o país da fronteira tecnológica, implicando maiores transferências de valor.

A relação entre capital e trabalho (também contida em P) teve sua assimetria aumentada em favor do primeiro, houve reestruturações produtivas e abertura comercial que implicaram no crescimento do desemprego estrutural, do trabalho informal, da terceirização e da precarização do trabalho (FILGUEIRAS, 2019).

As relações intercapitalistas foram redefinidas em razão da abertura comercial e financeira. O capital financeiro passou a ocupar posição dominante, o capital estatal perdeu relevância em favor do capital estrangeiro e fortaleceram-se grandes grupos nacionais produtores e exportadores de commodities e o agronegócio (implicando na mudança dos valores de uso que predominam na fase D - M).

A inserção na DIT piorou, aumentando a vulnerabilidade externa estrutural do Brasil, assim como aprofundando sua dependência tecnológica. A pauta de exportação do país se reprimarizou e se aprofundou o processo de desindustrialização, com maior parte das necessidades de bens industriais do país sendo satisfeitas com importações (veja-se a próxima seção). De outro lado, cresceu drasticamente sua dependência financeira, com o Estado se fragilizando e reduzindo fortemente sua capacidade de fazer política macroeconômica (FILGUEIRAS, 2019).

Em razão de todas essas mudanças e, ao mesmo tempo, alimentando-as, constituiu-se um bloco no poder sob hegemonia do capital financeiro e de uma “burguesia cosmopolita” (que procura alimentar-se das relações de dependência, sem compromisso com os destinos do país como um todo). Entre o fim dos anos 1990 e meados de 2015 cresce a importância do agronegócio e da indústria produtora de commodities, com a maior participação da burguesia interna no bloco no poder, como condição de sobrevivência do próprio padrão. Entretanto, tal participação acrescida não se transforma em protagonismo, voltando a decrescer com a crise em que o país mergulha em 2015.

3.4.2 Desindustrialização

Dentre as características principais do padrão de acumulação que se afirma no Brasil a partir da sua adequação interna aos condicionantes postos pela etapa neoliberal do capitalismo e do imperialismo (com a vinculação às cadeias globais de valor e ao processo de financeirização), está o questionado processo de desindustrialização pelo qual estaria passando a economia brasileira. Sua importância reside em que a composição do valor de uso produzido por uma sociedade é essencial para identificar a posição em que está essa sociedade na ordem internacional e para determinar a direção dos fluxos de valor para dentro e para fora dela (OSÓRIO, 2012; FILGUEIRAS, 2019).

Para os fins da análise aqui apresentada, é determinante identificar em que direção caminha a indústria nacional, da qual a indústria automotiva é parte constituinte essencial. Desta forma, estará completa a contextualização holística que se deve fazer para analisar um setor individual em sua complexidade sistêmica (enquadrando a economia mundial [imperialista], o padrão de desenvolvimento do Brasil e o reflexo da interação desses elementos sobre a indústria nacional).

Se em meados do século XX o debate sobre a natureza do padrão de desenvolvimento do capitalismo no Brasil se dava em torno de que formato tomava a sua industrialização, desde o final deste século e adentrando no século XXI, o debate centra-se na caracterização da desindustrialização brasileira. Há diversas interpretações sobre o que caracteriza a desindustrialização, assim como sobre a existência ou não de tal processo no caso brasileiro, de modo que cabe fazer um resumo de algumas posições teóricas dentro do debate brasileiro sobre o tema, buscando aprofundamento naquele entendimento que permitirá uma melhor compreensão dos reflexos do atual padrão de reprodução do capital no Brasil sobre a indústria automobilística.

Em uma formulação simples e consagrada, a desindustrialização é definida como a tendência a uma duradoura redução da participação da produção e do emprego industrial na produção e emprego totais de um país (TREGENNA, 2009 *apud* FILGUEIRAS, 2012). Originalmente teorizada para explicar os casos em que ocorreu em países desenvolvidos, a desindustrialização é vista como sendo consequência da tendência conjunta ao crescimento mais rápido do setor industrial do que do setor de serviços e ao crescimento mais rápido da elasticidade-renda da demanda por serviços do que por bens industriais. Considerada desta forma, a desindustrialização é um fenômeno normal pelo qual todos os países capitalistas que atingissem dado nível de renda passariam.

Fatores externos também podem levar ao fenômeno, de modo que ele ocorra por um processo não-natural. Tais fatores podem ser dois. Um deles é a inserção externa da economia em questão, que pode fazer com que se torne vantajoso para as empresas localizar sua produção industrial em outros lugares, enquanto outras vantagens são exploradas. Da mesma forma, pode haver especialização em produção industrial de alta produtividade e exportação de produção pouco produtiva, o que também pode gerar desindustrialização. O segundo fator externo que pode levar à desindustrialização é a chamada "doença holandesa", causada por uma sobrevalorização da moeda de um país devido a grandes superávits na conta de transações correntes motivados pela venda de bens não-industriais. O câmbio alto faz com que a indústria perca competitividade e dinamismo conforme caem os investimentos (FILGUEIRAS, 2012).

Introduzindo as correntes mais destacadas no debate brasileiro, os autores liberais tendem a tratar a desindustrialização como um não-problema, por negar que a indústria seja um fator

determinante do desenvolvimento, assim como por negar que ela seja subdimensionada no caso brasileiro, naturalizam-se os números verificados através da referência internacional. Bonelli e Pessoa (2010 *apud* ALMEIDA, 2018) argumentam que o país teria sofrido, ao longo do século XX, da chamada "doença soviética", que se caracteriza por um superdimensionamento da indústria em relação ao que se espera de países com rendas similares, devido à ação do Estado. A diminuição da participação da indústria no PIB seria, assim, apenas uma correção dessa distorção. A explicação para um possível excesso de perda de indústria encontra explicações, nessa interpretação, através do maior direcionamento da demanda para atividades domésticas (serviços) em relação à atividades comercializáveis (indústria). Isso se explica, por sua vez, por fatores como escassez de poupança e consequente valorização do câmbio, piorando a atratividade da indústria. A elevação dos salários acima da produtividade também é apresentada como justificativa para o desempenho da indústria.

Os autores novo-desenvolvimentistas colocam a desindustrialização no centro de suas análises do atual padrão de desenvolvimento brasileiro, como característica perniciosa a minar a capacidade de crescimento sustentado do país. Esse grupo vê na indústria um setor essencial para o desenvolvimento de uma nação, posto que proporciona economias de escala superiores, promove o progresso técnico, transborda seus efeitos dinâmicos sobre diversas outras atividades a montante e a jusante e possui elasticidade-renda da demanda superior, de modo que o preço das mercadorias industriais têm melhores perspectivas de médio e longo prazo no mercado mundial (OREIRO; FEIJÓ, 2010).

Os autores admitem a existência do processo de desindustrialização, explicando-o através de dois fatores: as vantagens comparativas que o Brasil apresenta na produção de bens primários, devido à sua abundância; e a valorização indevida do câmbio, que faria com que a atividade industrial fosse desestimulada, pois sua demanda estaria limitada pela diminuição das exportações. Os novos investimentos e a atualização tecnológica tende a ocorrer no setor produtor de *commodities* cujos termos de troca são favorecidos. Tudo isso se reflete na perda de participação da indústria na produção e nos empregos totais gerados no país.

A esse quadro deletério, contrapõem a tese de que a demanda por exportações seria o fator-chave para alavancar o crescimento industrial, devendo a política econômica estar balizada pela manutenção da taxa de câmbio no nível do "equilíbrio industrial", em que as exportações

seriam promovidas e os salários reais seriam desvalorizados pelo crescimento do nível de preços. A "doença holandesa" é caracterizada por este grupo como uma taxa de câmbio de equilíbrio que está acima da taxa de câmbio de equilíbrio industrial, fazendo com que os investimentos sejam direcionados para setores de menor produtividade e dinamismo, como a agropecuária e os serviços.

Um terceiro grupo compartilha de convicções parecidas com os novo-desenvolvimentistas no que toca à importância da indústria para o desenvolvimento, mas o foco recai menos sobre variáveis macroeconômicas ao serem inseridos elementos estruturalistas e neoschumpeterianos. Para essa abordagem, chamada de "intra-setorial", a indústria é especificada de maneira mais complexa, com a valoração de cada setor de acordo com sua intensidade tecnológica ou seu potencial de gerar inovações, através de taxonomias tais como a de Pavitt (1984 *apud* HIRATUKA; SARTI, 2017). Cada setor possui um padrão de mudança técnica próprio, que depende da base técnica, das formas de aprendizado utilizadas e dos graus de cumulatividade e apropriabilidade de tecnologias.

Nassif (2008 *apud* ALMEIDA, 2018) defende que não houve desindustrialização ou doença holandesa no Brasil após a década de 1990, pois não teria ocorrido uma clara e sustentada realocação de recursos produtivos para os segmentos industriais de intensividade em recursos naturais, com as indústrias intensivas em tecnologia mantendo sua participação relativamente estável. Analisando o período entre 1970 e 2008, Nassif e outros (2012 *apud* HIRATUKA; SARTI, 2017) apresentam dados que mostram a tendência ao crescimento da participação de setores baseados em ciência e engenharia no valor adicionado total da indústria, enquanto que os setores intensivos em mão-de-obra têm sua participação declinante.

Segundo este mesmo grupo, no entanto, outras variáveis dão sinais de que há um processo de desindustrialização: a produtividade do país mostra-se estagnada frente a outros países, o déficit comercial em setores intensivos em tecnologia aumenta, a elasticidade-renda das importações cresce em relação às das exportações e o coeficiente importado dos bens comercializáveis aumenta, principalmente nos setores de alta e média-alta tecnologia. Todos esses indicadores apontam para a perda de capacidade da indústria nacional para a geração de dinamismo.

Para Almeida (2018), uma abordagem da desindustrialização compatível com o método utilizado por Marx deve partir da construção feita por este autor nos esquemas de reprodução do capital, em que se considera a composição setorial interna a uma economia e sua capacidade de repor endogenamente os valores de uso necessários para reproduzir as condições de produção de forma simples ou ampliada.

Almeida (2018) parte da caracterização da industrialização como o processo de redução do uso do trabalho humano na produção dos bens de consumo e de produção demandados por uma sociedade em relação ao uso de máquinas, que culmina com o uso generalizado de máquinas por uma sociedade. A manifestação desse fenômeno está associada ao aumento do emprego e da produção industriais e, no plano das economias nacionais, na redução das importações e elevação das exportações, graças ao maior nível de produtividade atingida pela adoção do sistema de máquinas.

A industrialização têm dois aspectos elementares, um derivado da dinâmica material das forças produtivas, que levam à elevação da produtividade do trabalho pelo uso de máquinas, e outro derivado da dinâmica social que é criada em cima dessas forças produtivas e que exerce um poder de determinação de volta sobre elas, levando à necessidade de reprodução ampliada do nível de produção de mercadorias e de elevação da produtividade do trabalho de modo a gerar uma quantidade maior de mais-valia (que se transforma em lucro).

No processo de industrialização, destaca-se a importância do setor produtor de meios de produção, de máquinas capazes de sustentar e dinamizar não apenas a produção corrente, mas também a reprodução ampliada do capital industrial, necessidade imposta pelas relações de produção capitalistas. Assim, trata-se de um setor cuja internalização é essencial para tocar um processo de industrialização, dando dinamismo à uma indústria nacional pelas necessárias imbricações que o setor I apresenta com os demais, assim como diminuindo as necessidades de importação de bens industriais.

...o conteúdo da industrialização capitalista é identificado como o estabelecimento concreto de forças produtivas em estágio maquinofatureiro através das leis próprias do modo de produção capitalista. Como argumenta Marx (2006a, p. 725), estas leis impelem os capitalistas a reproduzirem seu capital sempre em escala ampliada, com progresso tecnológico e, conseqüentemente, com elevação da produtividade do trabalho. Diante disto, ao tratar da industrialização capitalista, devemos entendê-la como o estabelecimento de forças produtivas maquinizadas capazes de garantir o cumprimento da lei geral da acumulação capitalista, em especial a reprodução ampliada com elevação da composição do capital (ALMEIDA, 2018, p. 73-74).

Simetricamente, a desindustrialização é definida como a diminuição sustentada da importância da produção baseada no sistema de máquinas em relação às outras formas de produzir disponíveis (a natureza e o trabalho humano). Assim como a industrialização, a desindustrialização têm dois aspectos: sob o aspecto material, ela implica na diminuição da capacidade da produção industrial de um país de sustentar a produção de elementos materiais para a reprodução da sociedade, assim como na elevação das necessidades de importações se a desindustrialização atinge o setor I, diminuindo os encadeamentos internos da estrutura produtiva, assim como seus efeitos autorreforçadores. Já sob o aspecto social, a desindustrialização leva à redução da proporção de excedente apropriado, posto que sua origem está no valor gerado, principalmente, pela produção industrial. Além disso, considera-se as perdas pelo fato de que este é um setor com grande dinamismo tecnológico, constituindo assim uma fonte valiosa de mais-valia extraordinária e mais-valia relativa, que levam ao aumento dos lucros.

Concretamente, a desindustrialização passa a ser um fenômeno observado sistematicamente na história a partir da década de 1970, tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento. Almeida (2018) se vale de Fröbel e outros (1978) para capturar os processos históricos advindos da dinâmica das forças produtivas e das relações de produção capitalistas que apontam para a causa essencial da desindustrialização. As principais mudanças materiais foram as já mencionadas terceira revolução industrial e diminuição dos custos de coordenação a longa distância, que permitiram a fragmentação da produção ao redor do globo. Como efeito, houve pela primeira vez o aparecimento de mercados mundializados de produtos e de força de trabalho. Isso pressiona pelo aumento da concorrência entre os trabalhadores a nível mundial, com governos flexibilizando as leis trabalhistas para atrair produção industrial, que é transferida dos países desenvolvidos para países subdesenvolvidos, não de forma marginal e com tecnologia inferior, como no padrão anterior, que visava atender mercados locais, mas de forma massiva e com tecnologia de ponta, visando atender principalmente o próprio mercado dos países centrais.

Essas mudanças são **permitidas** pela evolução das forças produtivas capitalistas, mas sua **determinação** advém das relações de produção capitalistas, que exigem a manutenção de uma taxa de lucro que sustente o processo de reprodução, mas que experimentavam a queda dessa taxa até a década de 1970. A mundialização da produção eleva a exploração da força de trabalho e permite a recomposição das taxas de lucros para os capitais monopolistas que

concretizam o processo de globalização. A financeirização é outro processo que gera uma tendência à desindustrialização, tanto nos países centrais quanto nos periféricos. Ela é permitida pela evolução das forças produtivas capitalistas, levando à constituição de mercados financeiros mundializados e deriva das relações de produção, posto que também conduz à uma recomposição dos lucros.

Assim, a nova DIT que resulta dessa dinâmica implica em uma desindustrialização de boa parte do mundo desenvolvido e em tendências desiguais no mundo subdesenvolvido, com alguns países se industrializando e outros experimentando uma desindustrialização. A diferença entre a desindustrialização experimentada pelo centro e pela periferia está nas especializações produtivas que restam após esse processo, que implicam no âmbito da apropriação de valor no mercado mundial.

Os países imperialistas continuam guardando em si a produção dos segmentos mais avançados tecnologicamente e a propriedade das empresas que se apropriam da maior parte dos lucros gerados nas cadeias produtivas globalizadas com produção industrial na periferia. Assim, a desindustrialização dessas economias não implica em uma perda no âmbito da apropriação de valores, pelo contrário, a reestruturação capitalista pós-1970 recompôs as taxas de lucro para o grande capital, cujo centro de comando está nesses países, levando Almeida (2018) a tratar esse tipo de desindustrialização como "compensada". Mas, para isso, teve que atuar uma "causa externa" da desindustrialização: as reformas institucionais liberalizantes implementadas por todo o mundo segundo a agenda sintetizada no Consenso de Washington, facilitando a circulação de capitais pelo mundo e a extração de excedentes por parte dos países imperialistas.

Enquanto a dinâmica do capital foi revigorada e pôde continuar após essas mudanças, as perdas de encadeamentos materiais da produção implicaram em perdas para de empregos, que deixa em piores condições a classe trabalhadora desses países.

Diante disto, tais elementos nos permitem afirmar que, nos países imperialistas, manifestam-se efeitos que nos permitem classificar a desindustrialização como desindustrialização compensada, pois os problemas da autodeterminação da acumulação, que seriam causados pela perda de elos da estrutura produtiva maquinofatureira, são contrabalançados pela relação que estes países estabelecem com os demais na hierarquia do sistema mundial (ALMEIDA, 2018, p. 94).

Já na periferia, as mudanças ocorridas devido à causa interna da desindustrialização tiveram efeitos diversos, a depender do tipo de inserção que cada país específico logra na nova DIT. Alguns países passaram a apresentar a tendência à industrialização, acelerada, embora essa indústria não possua muitas ligações com outros setores internos, posto que inserida no paradigma das CGVs. Já outros países, notadamente alguns que haviam experimentado uma industrialização dependente, passam a se desindustrializar.

Também no caso desse tipo de desindustrialização, a reestruturação da DIT, sob o comando das transnacionais, é a causa interna. A produção industrial é transferida para novos países, que oferecem vantagens de custo, principalmente relacionadas ao trabalho. Os países que passaram por uma industrialização dependente não têm meios para compensar tal desindustrialização atraindo para si parte do valor produzido alhures, por isso só restam os efeitos negativos dessa tendência, com a perda do valor produzido no âmbito de processos industriais (ALMEIDA, 2018).

Já a causa externa para a desindustrialização dos países dependentes nas últimas décadas é a abertura e liberalização das suas economias como consequência da adoção do receituário neoliberal a partir dos anos 1990. Ao expor o capital operante nesses países à concorrência direta com importações e ao facilitar a entrada de capital estrangeiro, promoveu-se uma destruição de boa parte do capital industrial nacional, deixando o destino da economia desses países ainda mais dependente de decisões exógenas, expondo-os à causa interna.

Com a desindustrialização e a conseqüente diminuição na quantidade de valor produzido e/ou apropriado no âmbito das economias dependentes, a tendência à recorrer à superexploração é acentuada. Enquanto a deterioração das condições de trabalho mostra-se universal sob as condições postas pela nova DIT, a necessidade de compensar as transferências de valor dos países dependentes para os países imperialistas através desse recurso segue como especificidade dos países periféricos.

Assim sendo, quando a desindustrialização se manifesta nos países dependentes, seus efeitos nos levam a classificá-la como desindustrialização não compensada, pois, além da diminuição da capacidade de produzir valores de uso por causa do desadensamento da estrutura maquinofatureira, as economias dependentes não reúnem condições econômicas de contrabalançar a perda advinda da redução da produção. Tudo isto redundando no constrangimento da autodeterminação da dinâmica local, da produção e da reprodução dos meios materiais que mantêm a economia

como um todo, da magnitude da mais-valia passível de capitalização e do valor novo referente aos salários (ALMEIDA, 2018, p. 100).

Partindo dessa caracterização da desindustrialização como a perda continuada de participação da produção industrial interna a uma sociedade no fornecimento dos meios de consumo e de produção necessários para a reprodução do capital social, haveriam indicadores eficazes para se verificar a tendência à desindustrialização, como a composição da oferta industrial interna, da demanda por esse tipo de bens, exportações e importações industriais. "Assim, por definição, supõe-se que quanto maior o papel das importações no fornecimento interno, maior o grau de desindustrialização" (ALMEIDA, 2018, p. 247).

Almeida (2018) faz uma exploração dos dados que poderiam dizer algo sobre o processo de desindustrialização segundo a ótica explicitada. Começando pelo comércio externo, verifica-se a relação determinante que este possui com as movimentações do câmbio. No período que vai desde os anos 1990 até 2010, observam-se três momentos distintos no valor do câmbio: valorização até 1998, com a política de âncora cambial; desvalorização entre 1999 e 2003, graças à adoção do câmbio flutuante; e nova valorização a partir de 2004, graças ao boom das *commodities*.

A conta de comércio exterior de um país é uma variável que reflete em boa medida o que acontece na estrutura produtiva de um país, assim como suas necessidades de consumo e a relação entre essas duas dimensões. A um nível de agregação por tipo de atividades, Almeida (2018) constata a concentração das exportações e importações brasileiras em cinco setores principais no começo da década de 1990, em que as exportações se concentravam nos setores de alimentos; siderurgia, metalurgia e produtos de metais; extrativa; equipamentos de transporte; e petroquímica, que representavam, em média, 55,8% das exportações nacionais na primeira metade da década. Os três primeiros setores caracterizando-se pelo baixo índice de manufatura. As importações concentravam-se nos setores de petroquímica, máquinas e equipamentos, eletroeletrônicos, e equipamentos de transporte, todos estes setores de alto índice de valor agregado. A média de concentração das importações nesses setores para a primeira metade da década marcou 58,4%.

Já para o período 1995-2010, quando se consolida o modelo liberal-periférico no país, o autor constata tendências díspares nos índices de concentração setorial de exportações e importações. As exportações se mantêm numa trajetória de leve desconcentração até o início

do século XXI, quando passa a concentrar-se mais nos setores primários dentre os cinco principais apontados. Já as importações passam a concentrar-se mais a partir de 1995 até 2004, quando retorna a tendência à diminuição deste índice.

Diante destas tendências inconclusivas, o autor busca informações mais desagregadas através do indicador de proporção entre a corrente comercial (importações + exportações) e o valor bruto da produção de cada setor. As tendências derivadas da análise desses números apontam para o crescimento da importância das exportações para quatro dos cinco principais setores da pauta comercial brasileira entre 1995 e 2000 e tendência a retornar a índices próximos aos de 1995 ao longo de 2000-2010. O sub-setor da indústria extrativa escapa desta tendência ao sustentar tendência de aumento de suas exportações durante todo o período. No que toca às importações, percebe-se que elas apresentam comportamento cíclico parecido, com a diferença de o decréscimo que se verifica na segunda metade da década de 2000 conduz a maiores índices de importação, em relação à produção local, do que aos verificados no começo da série para os setores de eletroeletrônicos, máquinas e equipamentos e equipamentos de transporte (ALMEIDA, 2018).

A análise do comportamento em todo o período conduz ao entendimento de que a adoção do modelo liberal-periférico levou ao crescimento da importância da corrente comercial para o conjunto da economia brasileira, estando esta abertura mais concentrada em importações ou exportações de acordo com o tipo de atividade em questão. Enquanto para os principais setores industriais nacionais a participação nas cadeias produtivas não foi significativa a ponto de apontar para um crescimento estrutural da corrente de comércio em intermediários (com exceção do setor de equipamentos de transporte, em que o país se consolidou como plataforma de produção para o Mercosul), na indústria extrativa, houve crescimento sustentado da corrente de comércio, dada a integração do país na cadeia de fornecimento de insumos secundários.

Apesar de tais indicativos, não se deriva um entendimento claro de um novo tipo de estrutura produtiva nacional ou de inserção externa a partir desses dados.

Passando à análise do grau de enclave e do grau de maquiladora da economia brasileira, Almeida (2018) visa refinar as conclusões retiradas da análise sobre comércio exterior. O grau de enclave relaciona a soma das exportações setoriais + consumo de intermediários dos

produtos do próprio setor internamente, com o valor bruto da produção de um setor. Assim, se infere o grau de conexão entre um setor e a economia nacional como um todo, quanto maior o índice, maior o isolamento do setor em relação aos demais e maior a relação que mantém consigo próprio. Na passagem do período 1985-1994 para 1995-2010, observa-se a mudança nos setores com maior grau de enclave, dado que no primeiro período figuram nesse rol calçados; alimentos; equipamentos de transporte; siderurgia, metalurgia e produtos de metal; e eletroeletrônicos, enquanto no segundo esses dois últimos setores dão lugar a madeira e celulose, marcando uma maior afirmação da predominância de setores industriais de baixo valor agregado entre os que têm maior conexão interna consigo próprios e com a economia brasileira, mesmo que mantenham pouca relação com outros setores locais.

O grau de maquiladora mede o quanto a produção local exerce o papel de intermediária que processa insumos importados para os devolverem ao mercado mundial, ou seja, trata-se da proporção entre exportações + insumos importados e a produção local de cada setor. Este índice pode indicar mais claramente mudanças no grau de dependência da produção local quanto a insumos e mercados externos e, logo, as relações da estrutura produtiva nacional com a DIT.

Uma transição claramente inferida a partir da análise da composição e evolução dos cinco setores industriais de maior grau de maquiladora é a de aumento desse índice para o conjunto destes setores a partir de 1999, ano em que se adota o tripé macroeconômico no país e em que maturam vários investimentos de multinacionais realizados no início da década de 1990, como resultado no processo de abertura comercial e financeira e das privatizações. Isso faz com que se infira que, a partir deste ponto, há uma reconfiguração da relação da produção nacional com o mercado mundial, como derivação da reordenação estratégica das multinacionais e do papel que o Brasil passa a exercer nessa estratégia.

Somando os dois marcos destacados, podemos inferir que, a partir de 1998, a nova forma de produção implantada com a maturação de investimentos multinacionais levou à maior participação de insumos importados na produção local e que o índice de exportações passa a crescer devido à adoção do câmbio flutuante, conduzindo a altos graus de maquiladora. Esses graus passam a diminuir a partir de meados dos anos 2000, com a crescente importância do consumo externo e diminuição relativa das exportações manufatureiras nacionais (ALMEIDA, 2018).

De tudo que foi exposto no âmbito das relações entre produção local com exportações e importações, conclui-se que houve maior participação do setor externo na composição do consumo e dos insumos industriais brasileiros. Ainda que tenha havido crescimento absoluto da produção e exportação de alguns setores manufatureiros, suas importâncias relativas diminuem.

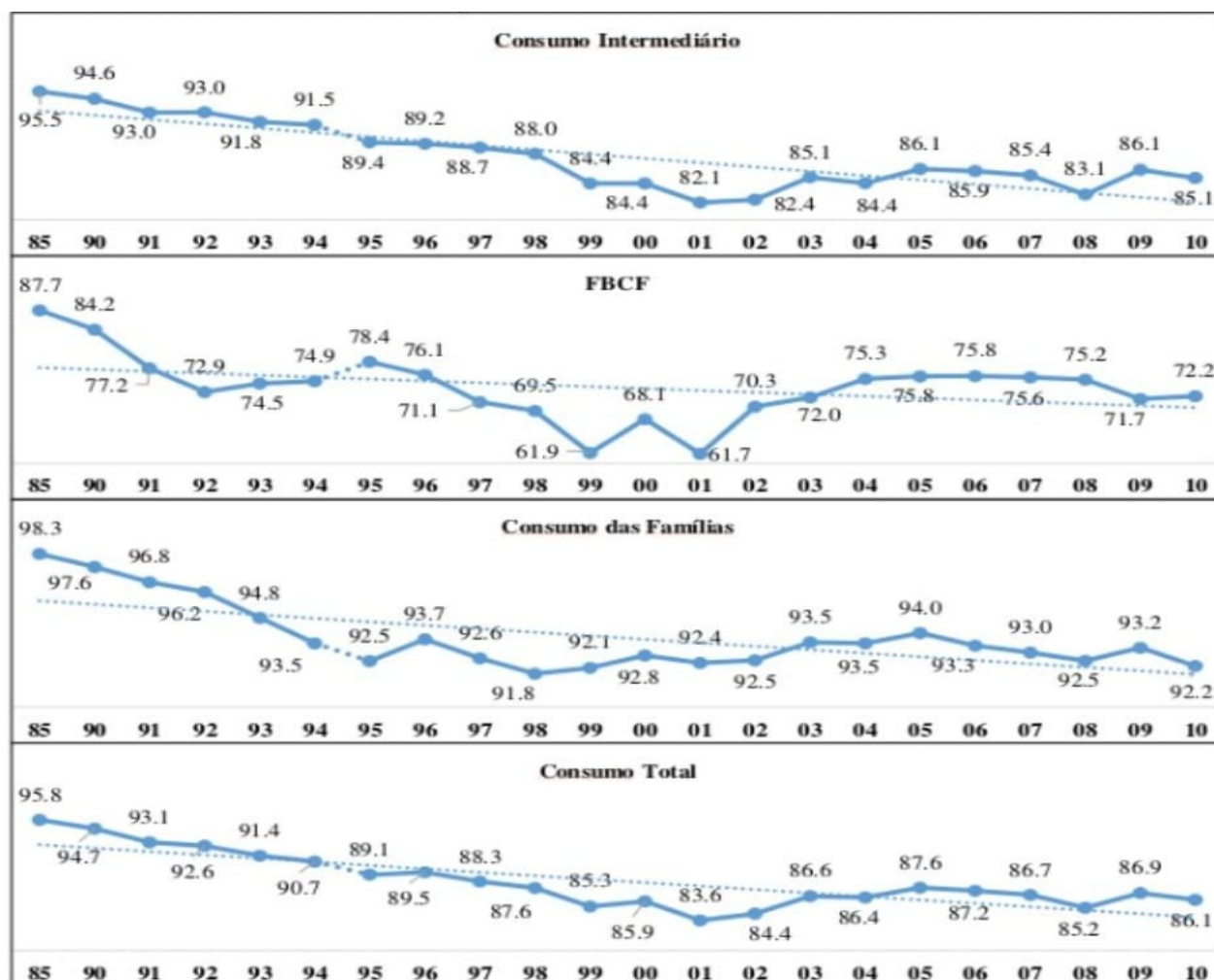
A partir do que foi exposto até aqui, podemos afirmar que a relação estabelecida entre a economia brasileira e o restante do capitalismo mundial se alterou a partir da década de 1990. Apesar de algumas dessas mudanças terem sido parcialmente revertidas durante a década de 2000, podemos dizer que a “adoção” do modelo liberal-periférico transformou a estrutura produtiva do país, de maneira tal que houve o aumento do papel do setor externo na dinamização da economia local (ALMEIDA, 2018, p. 174-175).

A participação da produção doméstica na composição da demanda efetiva de bens de consumo e de produção realizados no âmbito da economia brasileira é a dimensão mais importante para entender a tendência seguida pela indústria nacional no período analisado, dada a conceituação de desindustrialização assumida. Os dados, trazidos por Almeida (2018), mostram uma queda na participação da indústria doméstica na demanda de capital circulante (insumos para produção corrente) para o primeiro período de vigência do PLP de desenvolvimento, com queda de 4% entre 1985 e 1994. Quanto ao provimento de bens de capital (investimento), a indústria nacional como um todo perde participação de 12,8% entre 1985 e 1994, enquanto que na provisão de bens de consumo, a queda foi mais moderada, de 4,8%.

No período maduro de vigência do modelo liberal-periférico que compreende os anos de 1995-2010, houve ainda maior perda de participação da indústria doméstica no mercado nacional. No fornecimento de capital circulante, houve perda de mais 4,3% na participação, com mudança nos setores que perderam mais participação, nos quais permanece, mais uma vez como o de maior índice, o setor de eletroeletrônicos. Na provisão de bens de capital, houve perda de 6,2% durante essa década e meia. Já no fornecimento de bens de consumo final, houve uma perda insignificante de participação, de 0,3%.

Os dados resumindo a participação da indústria na demanda interna no período 1985-2010 são expostos na Figura 1, elaborada pelo autor.

Figura 1 - Participação (%) da produção brasileira na oferta do conjunto de setores da indústria de transformação segundo a forma de uso: 1985-2010



Fonte: Almeida, 2018.

Almeida (2018) relaciona as flutuações da participação da indústria nacional na demanda de consumo final com as variações no custo das importações, que acontecem de acordo com variações da taxa de câmbio real e de tributos sobre importações. Essa mesma correlação não é passível de ser feita para a evolução da participação nos setores de insumos e de investimentos, não havendo compatibilidade entre o comportamento tendencial do custo das importações e daquela participação, desta forma, infere-se que a explicação para a tendência à diminuição sustentada encontra-se na mudança da inserção estrutural da economia brasileira na DIT. As transnacionais que passaram a dominar ainda maior parte dos setores industriais internos a partir da abertura comercial da década de 1990 traçam estratégias de produção globais, em que o Brasil se encaixa em poucos nós industriais, principalmente com o objetivo de alcançar de forma aprimorada o mercado interno do país e do continente.

Sob a ótica da oferta, ou seja, da participação da indústria nacional no total de bens disponibilizados para venda em território nacional, percebe-se a mesma tendência geral observada pela ótica da demanda, em que a participação cai tendencialmente para o conjunto da indústria no período que vai de 1985 a 2002 e passa a recuperar-se lentamente até 2010, chegando ao fim do período de análise com índices, em média, piores do que os iniciais.

A partir disso, podemos constatar que a grande indústria brasileira regrediu 50 anos ao longo da década de 1990 no que concerne ao papel da produção local na oferta total da manufatura. Esta redução, aproximadamente, conduziu a patamares observados em meados do século passado, quando o país enfrentou a fase de industrialização restringida. Se, por um lado, não temos elementos suficientes para afirmar que a economia nacional passou por uma nova fase de restrição nas suas bases materiais de acumulação, dizemos que é indiscutível o fato de que Brasil viveu um processo de desindustrialização a partir das transformações que deram origem ao modelo liberal-periférico (ALMEIDA, 2018).

Desta análise, podemos inferir que é enganoso relacionar a desindustrialização brasileira de forma estreita com o que se teorizou como sendo a doença holandesa, através da melhora do câmbio causada pelo boom das *commodities* nos anos 2000. Isto seria um erro, pois foi justamente nos anos 2000 que se percebeu uma melhora nos índices de participação da indústria local na oferta e na demanda nacionais, tanto para insumos, como para investimentos e consumo final. Assim, mais do que uma anomalia gerada pelas variáveis macroeconômicas correntes, percebe-se um componente estrutural relacionado à forma de inserção do Brasil na nova configuração da economia mundial, sob o comando das transnacionais dos países imperialistas (predominantemente). A formação de cadeias globais de valor reforça o poder de determinação das vantagens comparativas ricardianas na distribuição de atividades produtivas pelo mundo, em que o Brasil aparece como portador de renda diferencial de recursos naturais, assim como uma plataforma de acesso a um grande mercado interno, tanto o seu próprio quanto o do Mercosul.

Desta forma, há compatibilidade entre a análise de Almeida (2018) e a de Hiratuka e Sarti (2017), no que se refere à importância dada ao direcionamento do olhar sobre as variáveis que estruturam a DIT no período corrente do capitalismo para poder derivar as tendências de nações e setores específicos.

A intensificação da concorrência em nível global significou para as empresas líderes uma estrutura mais flexível e mais focada no domínio e controle sobre ativos intangíveis, ao mesmo tempo em que parte considerável das atividades produtivas mais *commoditizadas* foram segmentadas, externalizadas e transferidas para países em desenvolvimento, especialmente na região asiática. (...) Coloca-se, portanto, a

dificuldade de enfrentar uma competição em custo bastante acirrada, liderada pela produção chinesa, mas que envolve outros produtores asiáticos, que combinam custos de mão de obra, escala, câmbio, e incentivos governamentais bastante potentes. De outro lado, a competição é reforçada pelas empresas líderes dos oligopólios globais que lançam mão de seu escopo mundial para reforçar ativos, em especial os intangíveis, como marcas, canais de comercialização e capacitações tecnológicas, capazes de comandar cadeias de valores globais, com maior flexibilidade em seu comprometimento de recursos (HIRATUKA; SARTI, 2017, p. 204-205).

O aumento suave da participação da produção industrial nacional como um todo na década de 2000 é explicada por Almeida (2018) como consequência da maturação dos investimentos externos ou internos em modernização que haviam sido feitos durante a década de 1990, que tornaram prescindíveis novas ondas modernizadoras, que envolvem importação de bens de capital e elevação da produtividade (queda do emprego industrial). Além disso, o crescimento da demanda poderia ser suprido pela ocupação da capacidade instalada no âmbito daquela onda de investimentos, fazendo com que o emprego e a produção acompanhassem o crescimento da demanda naquele período. Por fim, não ignora-se que a força que ganha a burguesia interna no bloco no poder no início dos anos 2000 faz com que ela apresente maiores condições de enfrentar a concorrência e expandir sua produção para atender o mercado interno (que cresce com o boom das commodities) e externo (que cresce com o crescimento mundial pré-2008 e com a ação subimperialista brasileira).

4 CADEIA AUTOMOTIVA BRASILEIRA COMO REFLEXO DO PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO LIBERAL-PERIFÉRICO

4.1. FORMA DE ESTRUTURAÇÃO DA CADEIA AUTOMOBILÍSTICA A PARTIR DA GLOBALIZAÇÃO

A indústria automobilística se constitui como setor chave na modelagem da economia capitalista desde seu advento, dadas as possibilidades que seu objeto de produção abre para o transporte, para a expansão das áreas urbanas, por seu peso nas economias e por seus efeitos técnicos na indústria como um todo. Como visto, no Brasil, assim como em outros países em desenvolvimento, o setor despontou como estratégico para fazer avançar a produção industrial dentro do processo de substituição de importações então em voga na década de 1950. Como esse processo envolvia uma boa carga de barreiras à importações e havia feito crescer significativamente o mercado interno brasileiro, os fabricantes de veículos (europeus e, posteriormente, americanos) incluíram o país na sua estratégia de internacionalização da produção.

Na passagem da década de 1960 para a de 1970, a indústria automobilística passa por significativas mudanças, relacionadas ao abandono do paradigma tecnológico baseado na produção em massa — que havia conduzido à saturação do mercado nos países desenvolvidos — e aos choques nos preços do petróleo ao longo dos anos 1970, que encareceram a produção. A resposta foi um enxugamento dos custos, com o desenvolvimento de uma série de inovações organizacionais comumente referidas como *lean production* e incorporação das tecnologias da terceira revolução industrial, relacionadas à microeletrônica. A difusão das tecnologias e formas de organização ao longo das décadas de 1970 e 1980 levaram à recuperação das vendas e das taxas de lucro. Ampliavam-se a escala e o escopo da produção ao mesmo tempo em que se flexibilizavam e diminuía os custos e diferenciavam-se os produtos (COSTA; HENKIN, 2016).

Desta forma, o setor automotivo e os atores que lhe constituem entram na era da globalização apresentando mudanças significativas. Somam-se a estas, preliminares, outras que incluem o setor no próprio movimento geral de internacionalização da produção industrial e de terceirização de processos produtivos que, junto da financeirização, são as marcas dos novos tempos.

Cronologicamente, a década de 1980 presenciou o início das mudanças no setor, com a saturação do mercado dos países desenvolvidos e a reestruturação produtiva pela entrada da concorrência japonesa, que havia ultrapassado os produtores ocidentais em eficiência graças ao desenvolvimento da *lean production*. Já nos anos 1990, houve um marcante movimento de o espraio da produção, o aumento da concentração de mercado, reestruturação das relações entre os segmentos da cadeia produtiva e reestruturação da relação de trabalho. Houve reorientação do foco dos produtores para países periféricos, cujos mercados apresentavam melhores perspectivas para o setor em relação aos países desenvolvidos, além de apresentarem outras vantagens locais e de custos (principalmente relacionados ao trabalho). Ao longo desse período, destaca-se também a crescente sofisticação tecnológica dos veículos e a expansão da capacidade instalada muito à frente da sua demanda a nível mundial (COSTA; HENKIN, 2016).

A efetivação simultânea de reduções de custo e aumento na diferenciação de produto foi possível graças à padronização das plataformas necessárias para a produção de veículos, viabilizadas por avanços da arquitetura modular, que permitem que se produza diferentes veículos em uma mesma plataforma. A elevação do volume de produção de cada plataforma traz economias de escala e escopo. A padronização das plataformas de montagem dos veículos promove uma facilitação do comércio entre os mercados diversificados e do desenvolvimento de veículos nos países em desenvolvimento. "Mesmo os chamados carros de economias em desenvolvimento, como Fiat Palio e Honda City, são baseados em plataformas estabelecidas e montados em vários países" (LIMA, 2015, p. 11).

As vantagens da globalização no setor automotivo dependem muito do nível de padronização a que a indústria chegou, pois com ela se pode concentrar uma produção em maior escala em apenas alguns lugares do mundo e então reduzir os custos de produção. Com maior padronização de modelos e mercados, também é possível enfrentar melhor as flutuações em mercados particulares, bastando a realocação de estoques para locais onde a demanda estivesse mais aquecida (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003).

A proximidade das plantas com os mercados consumidores proporciona economias de custo com fretes e tarifas alfandegárias, captação de subsídios derivados de políticas locais de incentivo ao setor, menores custos de produção relacionados aos fatores de produção locais

etc. A saturação dos mercados das nações desenvolvidas e a criação de blocos econômicos regionais na década de 1990 elevam as vantagens relativas dos mercados emergentes.

A forma que tomou esse processo de realocização das plantas automotivas levou ao crescimento da produção apenas em alguns países subdesenvolvidos que apresentam grandes mercados internos, destacando-se a China, a Índia e a periferia europeia, com a China protagonizando esse movimento. Embora sejam o segundo e terceiro maiores produtores mundiais, logo abaixo da China, a União Europeia e os EUA perdem participação na produção mundial, principalmente a primeira. A nível continental, a América Latina tem um crescimento baixo nessa participação, enquanto a Ásia destaca-se como a grande ganhadora de espaço dentre os produtores.

É importante notar que a conformação do setor a nível internacional é menos global do que regional, apesar de estar se expandindo geograficamente de acordo com os sintomas dos novos tempos. Assim, as produções regionais foram deslocadas, principalmente a partir dos anos 1990, para países que apresentavam mercados internos dinâmicos. Em estudo para as Nações Unidas, Humphrey e Memedovic (2003) apontam que, na esteira desse deslocamento, o crescimento da produção esteve acima do crescimento da demanda entre 1990 e 1997, marcando sete milhões de unidades produzidas e quatro milhões de unidades vendidas.

A decisão de concentrar o crescimento da capacidade nos países “em desenvolvimento” leva em conta o aumento de escala, que permite o amortecimento de custos de desenvolvimento de novos modelos e tecnologias; acessar locais de produção com vantagens de custo para veículos e componentes (como aqueles com maior conteúdo trabalho-intensivo); e, como já aludido, o acesso a novos mercados com potencial de crescimento. Acontece a racionalização das produções dos países imperialistas, com menor crescimento do número de veículos produzidos e focalização em segmentos de maior concentração.

While vehicle sales in the fast-growing emerging markets grew at a rate of almost 9 per cent per year in the seven years up to 1997, sales in the Triad economies increased at less than 0.1 per cent per year. It is hardly surprising that the attention of the auto industry was focused on the potential of the emerging markets to offset the industry's maturity and stagnation in the Triad economies and, in this way, to achieve increased economies of scale and spread the costs of developing new models (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003, p. 3).

Existe uma divisão do trabalho intraempresas no setor, em que os centros de decisão e de P&D e *design* de novos modelos localizam-se, majoritariamente, nos países de origem das empresas e a fabricação acontece de forma dispersa de acordo com a localização dos mercados consumidores. Ainda assim, algumas atividades de P&D podem ser deslocadas para mercados alternativos visando acomodação de produtos ao mercado local e acesso aos conhecimentos de um sistema nacional de inovação específico. O estágio a que chegaram as tecnologias da informação e comunicação também permite que boa parte das funções de coordenação de uma transnacional permaneça em seu país de origem.

O avanço do *offshoring* na indústria automobilística é captado pelo crescimento do comércio internacional de produtos desse setor nos últimos anos, que não reflete um aumento das exportações para consumo final, mas o intercâmbio de componentes, chancelando uma produção mais fragmentada, principalmente ao nível regional.

A internacionalização não transforma significativamente o cenário de concentração da produção mundial por poucas transnacionais estadunidenses, europeias e asiáticas. As quinze principais empresas concentravam 88,3% da produção em 1998, passando para 82,4% em 2014, diminuição perceptível, mas que não provoca mudanças de monta na dinâmica e nos centros controladores da indústria. Ainda assim, na década de 1990 consolidam-se uma série de empresas asiáticas que se mostram *players* de importância crescente na disputa por mercados (LIMA, 2015).

Humphrey e Memedovic (2003) tratam como ilusão a tese de que a fragmentação da produção leva a uma estrutura descentralizada e desenraizada, mostrando que a maior parte da produção das montadoras ainda continua sendo feita em seus países de origem, mesmo com a diversificação de novos investimentos em plantas.

De acordo com sua histórica menor internacionalização em relação a outros setores, a indústria automobilística ainda apresenta altos graus de concentração espacial da produção em países avançados. Embora os fluxos de IDE tenham se diversificado nos últimos anos, o tamanho desses fluxos não tem sido grande o suficiente para mudar o fato de que o estoque de IDE ainda concentra-se nos países desenvolvidos, com 86,6% desses em 2005. A partir dos anos 2000, os investimentos *greenfield* passam a superar os investimentos em fusões e aquisições, marcando uma expansão (de baixo dinamismo) em novas bases após a

consolidação mundial dos anos 1990 (SARTI *et al*, 2008). A expansão mundial da produção se dá acima da expansão do IDE, de modo que se infere que os novos investimentos se dão, principalmente, por parte de empresas já instaladas em países em expansão (principalmente China, Índia e Coréia do Sul).

O padrão geográfico de internacionalização de cada empresa é notável por uma polarização conformada por uma divisão regional da produção, graças aos menores custos de administração. Desta maneira, o efeito das estratégias das principais montadoras sobre a indústria dos países periféricos é substancial, como demonstra a reconfiguração da cadeia produtiva do México e do Leste Europeu a partir da sua integração regional com a produção de EUA e União Europeia, respectivamente. Para o caso do Mercosul, que não está nas proximidades de nenhum grande centro produtor, há uma divisão regional do trabalho entre Brasil e Argentina e também algumas trocas entre veículos e componentes com os países da tríade e com a China, de acordo com as estratégias das montadoras instaladas nesses países.

4.1.1 Outsourcing e setor de autopeças

Na cadeia automobilística destaca-se o vínculo entre as montadoras de veículos e os fabricantes de autopeças, sendo essas as duas grandes esferas de atuação, dentro das quais movimentam-se múltiplos agentes interconectados. A primeira esfera apresenta grande concentração produtiva, com poucas empresas dominando o mercado, enquanto a segunda comporta, historicamente, maior diversidade quanto ao tamanho e à esfera de atuação das firmas, seja no fornecimento ou no mercado de reposição.

Nos anos recentes, a relação entre essas duas esferas sofreu grandes mudanças. As montadoras concentram-se mais na montagem dos sistemas de produto e no desenvolvimento tecnológico, diminuindo sua participação na produção e recorrendo a *outsourcing*, transferindo parte de suas antigas tarefas a fornecedores de primeiro nível, que passam a estar mais integrados com as montadoras, assumindo inclusive a gestão das diversas relações a montante da cadeia. Esses fornecedores de primeiro nível passam a exercer uma crescente concentração do setor de peças e componentes, controlando os capitais menores através integração vertical.

Nesse novo arranjo, existem quatro níveis de fornecedores, de acordo com o grau de elaboração dos itens por eles produzidos: 1º) co-desenvolvedores dos módulos ou sistemas e

gestores dos demais níveis de fornecimento; 2º) produtores de peças e componentes de maior complexidade para os fornecedores de primeiro nível; 3º) fornecedores de peças de menor valor agregado; e 4º) fabricantes de matérias-primas (LIMA, 2015).

A montadora segmenta dessa forma seus fornecedores para cada conjunto de módulos (propulsão, suspensão, freios, transmissão etc.), componentes e itens envolvidos na montagem, segundo as capacidades tecnológicas, técnicas e financeiras dessas empresas. Humphrey e Memedovic (2003) organizam as modificações nas relações entre montadoras e fornecedores em três principais. A primeira se refere à terceirização de funções como o *design* das peças e componentes, assim como a maior personalização destas. Diferentemente do paradigma da produção em massa, quando os fornecedores forneciam componentes iguais para diversas montadoras, no novo paradigma passa a ser exigido maiores especificações particulares para cada linha de veículo. Ao mesmo tempo, os fornecedores não apenas seguem as diretrizes de *design* colocadas pelas montadoras, mas têm que desenvolver suas próprias soluções com base em diretrizes gerais postas para o modelo em questão.

A segunda é configurada pelo fornecimento de sistemas completos pelas empresas de autopeças, ao invés do fornecimento de peças e componentes isolados para serem montados. Os fornecedores de primeiro nível que passam a exercer esse papel, de modo que precisam coordenar a produção de peças isoladas pelos demais níveis de fornecimento. É mais uma dimensão do *outsourcing* nessa indústria.

A terceira modificação decorre das outras duas, pois relaciona-se com as capacidades e exigências maiores dos fornecedores de primeiro nível, que fazem com que as montadoras precisem atentar para a qualificação desses fornecedores, desenvolvendo relacionamentos de longo-prazo com eles, em que haveriam mais trocas de informação.

Com base nessas modificações principais, o setor de autopeças se reestruturou mundialmente com o advento de grandes transnacionais com domínio global, que se expandem rapidamente através de fusões e aquisições. O padrão para que isso aconteça está contido na noção de *follow sourcing*. Para Lima (2015), a ascensão de fornecedores globais com responsabilidades aumentadas seria a principal característica da indústria automobilística no período que sucedeu os anos 1990.

...the follow source (see below) will be responsible for ensuring that the rest of the supply chain meets the assembler's standards. Instead of dealing with a large number of local suppliers whose designs and prototypes have to be homologated (tested and approved for use), and whose production and quality systems have to be audited and improved, the assembler deals with a limited number (certainly less than 100) of follow sources providing parts or sub-assemblies (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003, p. 23).

As montadoras procuram localizar seus fornecedores próximos à sua própria planta, de modo a aumentar a coordenação e produtividade da fabricação, pois cada módulo é fabricado de forma simultânea pelos fornecedores, diminuindo o tempo necessário para sua fabricação e diminuindo os custos com trabalhadores, logística e estoques. Troca-se o processo de fabricação sequencial, característica do paradigma fordista, pela montagem em tempos paralelos, característica da *lean production*.

Essa estrutura permite que as montadoras concentrem suas capacidades nas atividades de maior conteúdo tecnológico. A já referida padronização modular da produção faz com que se torne mais fácil a adaptação de tecnologias de peças e componentes desenvolvidos pelos fornecedores, não demandando alterações significativas na plataforma, na linha de montagem e no *design* do produto. Tudo isso acelera e barateia a incorporação de inovações, acelerando o ciclo de vida tecnológico dos modelos. O mesmo efeito de redução de custos é conseguido pelo desenvolvimento de veículos para diferentes faixas de renda adaptáveis a diferentes mercados. Diminui a produção de modelos locais e ganha terreno a produção de veículos mundiais ou regionais, demandando apenas adaptações pontuais a mercados locais (COSTA; HENKIN, 2016).

Como houve um intenso fluxo de investimentos das montadoras para mercados com potencial de crescimento em países emergentes, a nova configuração da cadeia produtiva do setor exige que junto aos investimentos em montagem, aconteça um montante de IDE no setor de autopeças em direção àqueles mercados, configurando uma tendência à desnacionalização relativa do setor de fornecimento nos países receptores de IDE.

O setor de autopeças, que apresentava tendência histórica a ter um nível de concentração significativamente menor que o de montagem, passa a incorporar mais responsabilidades — no segmento de fornecimento de primeiro nível — e a concentrar-se através do espraiamento de empresas transnacionais do setor, que fixam relações duradouras com as montadoras e exercem controle (direto ou indireto) sobre os demais produtores da cadeia de fornecimento.

Ou seja, promove-se uma horizontalização do setor de montagem e verticalização, e concentração no interior do setor de autopeças.

4.1.2 Inserção periférica na cadeia automobilística

A adequação de um país subdesenvolvido à lógica da globalização e das cadeias globais de valor no setor automotivo leva, necessariamente, a uma desnacionalização relativa do setor de autopeças, que implica na perda de capacidade de desenvolvimento tecnológico de um sistema nacional de inovação. Tal tendência é intrínseca à formatação da cadeia global de valor do setor automobilístico.

O movimento de realocização e concentração da produção regional em poucos países levou a um crescimento do fluxo de comércio de veículos e autopeças. Entretanto, o crescimento do comércio de veículos se dá a taxas menores do que as de crescimento da produção total, de modo que é corroborada a hipótese de que os mercados internos dos países receptores de investimentos são os principais indutores desses investimentos. Já no caso das autopeças, que possuem menores custos de transporte, o crescimento do fluxo de comércio se deu a taxas muito maiores que as de veículos, superando a taxa de crescimento da produção do setor (SARTI *et al*, 2008).

Aponta-se que a desindustrialização não é um caminho inexorável para os países periféricos a partir da globalização, pois apesar do crescimento da concentração mundial das atividades de maior proteção monopólica, simultaneamente houve um espriamento da produção industrial para países subdesenvolvidos, de acordo com as vantagens e possibilidades de internalização de segmentos. No caso do setor automobilístico, é possível valer-se da internacionalização e concentração mundial nos setores de montagem e de produção de sistemas (fornecedores de primeiro nível) para incrementar e modernizar a produção nos demais níveis de fornecimento, criando novos encadeamentos industriais ao mesmo tempo em que há a abertura ao investimento externo. Para isso, no entanto, é preciso haver sucesso nas políticas públicas direcionadas para o setor industrial, promovendo condições institucionais e competências das empresas que se adequem às exigências da concorrência internacional (ALVES; LINS, 2005).

Segundo Costa e Henkin (2016) a fragmentação e segmentação da produção industrial tem apresentado oportunidades de inserção de países periféricos nas cadeias industriais, posto que

exigem apenas vantagens específicas e não o desenvolvimento de toda uma cadeia de produção em território nacional, gerando assim a oportunidade de aprendizado e evolução com o investimento externo direto. A escolha do país que recebe os investimentos é feita considerando-se o tamanho do mercado local e a existência de vantagens locais daquele país, como infraestrutura mais adequada, rede de transportes e comunicações, capacitação tecnológica, custo e qualificação da força de trabalho.

A implicação da nova configuração da cadeia automobilística é a concentração do mercado a nível mundial, com falência ou venda de produtores de autopeças menores em nome do maior poder de mercado dos poucos fornecedores globais, que, com poucas exceções, provém dos países desenvolvidos. A resposta dos governos de países subdesenvolvidos a essa expansão internacional de transnacionais e à desnacionalização que ela implica é limitada pela perda de alcance das políticas de conteúdo local em um contexto de concorrência internacional, promovida pela liberalização comercial, e de exigência de *follow sourcing* por parte das montadoras. Os acordos internacionais definidos a partir da década de 1990 em organizações multilaterais também dificultam a execução de políticas de proteção à indústria local (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003).

Baldwin (2012) analisa a trajetórias das indústrias automobilísticas de Tailândia e Malásia para extrair conclusões sobre as possibilidades de políticas públicas na CGV do setor. A trajetória da Tailândia começa na década de 1960 com a pretensão de implantar toda a cadeia de fornecimento dentro do país. Montadoras japonesas se estabeleceram no país e, depois, atraíram fornecedores de seu país, para recriar os laços corporativos já constituídos, mas também foram desenvolvidas redes de fornecimento com empresas tailandesas, com a ajuda das montadoras japonesas no melhoramento da qualidade. O aumento das exigências de conteúdo local combinado com desaceleração econômica levou empresas ocidentais a sair daquele país, enquanto as japonesas permaneceram e aproveitaram a decolagem do crescimento tailandês a partir de meados dos anos 1980. A Tailândia se inseriu na nova onda de fragmentação produtiva e relaxou as restrições comerciais e de propriedade exigidas para produção em seu território, embora tenham sido reforçadas algumas regras de conteúdo local. Dado o pequeno mercado local em relação às escalas mínimas necessárias, várias *joint-ventures* japonesas ajudaram na produção local das peças obrigatórias.

A possibilidade de aplicação de tecnologia avançada nas fábricas locais aprimorou a capacidade da indústria tailandesa, que se concentrou em apenas um segmento de mercado (picapes leves e vans), tornando-se competitiva nele através do IDE japonês. As exigências de conteúdo local foram eliminadas em 1998 e as tarifas e impostos especiais de consumo liberalizados em 1999. Ao mesmo tempo, o governo introduziu um banco de incentivo destinado à promoção da produção no país, que funcionou. A Tailândia vem obtendo saldos positivos na balança comercial de veículos e equilibrados na de peças. Os resultados em termos de emprego são bons, com 187000 trabalhadores na indústria automobilística em meados dos anos 2000.

Já o exemplo da Malásia seria representativo de uma tentativa de manutenção do mesmo tipo de política protecionista que governava o período de substituição de importações. Das duas montadoras nacionais que existiam na década de 1990, a Perodua foi vendida para o parceiro japonês da *joint-venture* como consequência da crise asiática de 1997 e a Proton foi re-nacionalizada em 2000. Uma planta dessa última montadora com capacidade de produção de 500.000 veículos com tecnologia avançada foi terminada também nesse ano. A Proton procurou desenvolver carros com design e tecnologia próprios, nacionais. A empresa produz seu próprio motor desde 2002.

Entretanto, Baldwin (2012) aponta que os altos custos incorridos na produção com esforço interno da Proton levam a montadora a perder continuamente *market share*, assim como acontece com as empresas do protegido setor de autopeças do país. Boa parte da capacidade instalada no país fica ociosa e tal cenário teria levado o governo a procurar um parceiro estrangeiro para uma *joint-venture* com a Proton. "After four decades of import substitution, Malaysian auto sector employment was about 50,000 – 70% of whom are working for Proton or Perodua, and about 80% are unskilled labourers" (BALDWIN, 2012, p. 18).

No novo contexto de aumento da concorrência a nível internacional e de fechamento de acordos comerciais internacionais, as opções eficazes de políticas públicas para os países subdesenvolvidos diminuíram substancialmente. Países que se localizam proximamente a países da tríade têm vantagens ao apresentarem, de saída, potencial para estabelecer uma produção de grande escala, tendo mercados próximos com grande capacidade de absorção e dispostos a estabelecer uma divisão regional do trabalho em que os níveis de produção são racionalizados conforme as vantagens de cada local. Esses países precisam se esforçar por

transcender as vantagens de custo relacionadas ao trabalho barato e ascender para segmentos de maior faturamento. Já os países que estão distantes da tríade têm como principal desafio assegurar a sustentabilidade de uma indústria nacional ou regional. Dentro desse esquema, importa saber qual o grau de abertura a que estão dispostos a chegar, pois abrem espaço para que as transnacionais usem os espaços dessas nações dentro de suas estratégias mundiais de divisão do trabalho e das vendas (BALDWIN, 2012).

Também no segundo caso é preciso partir de vantagens proporcionadas pelo mercado local, inicialmente, para promover a competitividade da produção nacional. Para isso, Humphrey e Memedovic (2003) apontam quatro dimensões em que as instituições públicas dos países subdesenvolvidos devem focar seus esforços de promoção: a busca da elevação dos padrões da produção local, com a busca de certificação internacional; a busca de qualificação da mão-de-obra, principalmente em engenharia de processos; a disponibilização de instalações de teste e medição coletivas, posto que as empresas menores não conseguem financiar essas estruturas necessárias no âmbito da indústria automobilística atual; e promoção de inteligência de mercado através da participação em feiras comerciais e da busca de formação de laços com mercados e empresas de ponta.

However, it is unclear to what extent these new sourcing arrangements would survive the abolition of TRIMs [Trade-Related Investment Measures]. Clearly, trade policies must be complemented by policies aimed at skill development if transnational companies are to be attracted not only towards the construction of low-cost production facilities, but also the development of design and engineering skills in their operations in developing countries (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003, p. 46).

O grupo de países que se destacaram dentre os destinos escolhidos a partir da reestruturação da indústria automobilística mundial foram os BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul). Esses países experimentaram pronunciado aumento em suas produções automobilísticas no século XXI. Entre 2001 e 2012, a diferença da quantidade de veículos produzida anualmente entre esse grupo e o do G7 diminuiu drasticamente, passando de 30 milhões para 2 milhões. Embora tenha apresentado a maior taxa média de crescimento para o período recortado, a América Latina segue com baixa participação no valor total da produção automobilística mundial, passando de 3,6% para 5,3%, enquanto a Ásia aparece como o maior e mais dinâmico mercado, crescendo vertiginosamente a partir de uma base de comparação alta, sua participação passou de 30,8% para 52,4% (LIMA, 2015).

A baixa inserção das economias latino-americanas na cadeia global de valor da indústria automobilística, refletida no baixo índice de participação nas exportações e importações mundiais do setor, pode ser observada como consequência da ausência de um dos principais pré-requisitos para uma participação significativa no comércio internacional: a presença de empresas de origem nacional. Dentre os países dos BRICS, destacam-se a China e a Índia, que além de receberem os aportes das transnacionais que têm origem nos países do G7, conseguiram desenvolver simultaneamente um setor fabricante de capital local, que passa a ganhar em produtividade rapidamente.

O diferencial desses países está em suas políticas industriais ativas e em suas vantagens competitivas advindas de um mercado de trabalho com níveis de exploração do trabalho superior. Para aceitar os investimentos de montadoras estrangeiras em suas economias e a exploração de seus mercados, os governos de China e Índia cobravam a transferência de tecnologia para fabricantes locais, através de *joint-ventures* e da aquisição de licenças de produção junto às transnacionais do G7. A especialização produtiva das montadoras locais se deu em veículos compactos de baixo custo, de modo a aproveitar as condições do mercado local e avançar rumo a uma internacionalização, lograda no fim da década de 2000 (LIMA, 2015).

4.2 ADEQUAÇÃO DA CADEIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA À GLOBALIZAÇÃO: DETERMINANTES PRINCIPAIS E FORMAS TOMADAS

Para tratar o caso da reestruturação do setor automobilístico brasileiro é preciso considerar dois movimentos principais: a reestruturação do setor a nível mundial, como tratado na seção anterior, de modo a entender o lugar reservado ao Brasil nas estratégias das transnacionais montadoras e fornecedoras; e a abertura comercial e financeira brasileira, que leva o país a integrar-se nas cadeias globais de valor e à financeirização de forma ativa. Os efeitos desses movimentos sobre a produção nacional, os capitais nacionais, a classe trabalhadora e as possibilidades de inovação tecnológica do país são pronunciados. A hipótese aqui defendida é de que esses efeitos são compatíveis com o atual padrão de reprodução do capital no país, em que pesam uma desindustrialização, uma precarização da classe trabalhadora e um reforço da presença do capital estrangeiro e das transferências de valor para fora. Esses elementos serão analisados de maneira isolada na próxima seção.

Na seção atual é feita a apresentação da forma como se deu a reestruturação do setor a partir da década de 1990, levando em conta seus determinantes internos e externos, assim como faremos uma exposição das políticas públicas e das flutuações macroeconômicas que foram importantes para a dinâmica da produção, realização e apropriação no âmbito dessa cadeia.

4.2.1 Reestruturação setorial da década de 1990

No Brasil, a série de reformas na forma de tratamento do setor produtivo e a retirada de limitações às movimentações financeiras é levada a cabo com a justificativa de adequar o país aos novos marcos da concorrência internacional, em que as estratégias de produção são globais e que é preciso preparar o ambiente macroeconômico para o recebimento de investimentos, estabilizando o valor da moeda. Como vimos, a inserção financeira foi mais bem-sucedida do que a produtiva, que se limitou à expansão do IDE na forma de fusões e aquisições que se valem do processo de privatização e levam a uma modernização limitada, que não torna dinâmico o mercado brasileiro.

O setor automobilístico brasileiro adentra na década de 1990 ainda sob um padrão de produção fordista, com altos níveis de estoque e retrabalho pós-montagem. Além disso, o baixo investimento das empresas transnacionais no país desde meados da década de 1970 gera um atraso tecnológico em relação à produção realizada nos principais centros produtores, que se reflete na qualidade dos veículos. O desinvestimento deve ser visto como consequência da perda de dinamismo do mercado interno com a crise da dívida e da inflação, da ausência de políticas industriais que se segue à exigência de reformas macroeconômicas, da forma de atuar do estado de modo a sustentar transferências de recursos ao exterior e do foco das transnacionais em reestruturar suas produções nos grandes mercados no contexto do desafio posto pelo advento da produção enxuta japonesa (LIMA, 2016).

Ao fim da década de 1980, a produção brasileira de veículos automotores era dominada pelas empresas que entraram no país nas décadas de 1960-1970 e que oligopolizavam o mercado nacional. Deve-se destacar que as barreiras protecionistas do Brasil implicavam na ausência de maiores ameaças competitivas, tirando essa pressão do horizonte das montadoras instaladas no país. Esse cenário implica em um *gap* tecnológico entre a produção nacional e aquela das matrizes nos países desenvolvidos.

Na passagem dos anos 1980 para os anos 1990, o país implementa uma abertura comercial seguida de uma reestruturação produtiva que dura até 2003. A partir daí, o país se insere na nova estrutura do setor a nível mundial como centro consumidor de grande porte e se torna plataforma regional de produção e distribuição para os países sul-americanos. A pressão competitiva foi absorvida inicialmente como uma pressão por diminuição de custos, através de modernização das plantas. O crescimento significativo dos investimentos só acontece com o aumento da demanda quando do sucesso da política de estabilização monetária, que gerou um efeito-renda positivo para os consumidores e impulsionou o mercado de crédito. Ao mesmo tempo, o câmbio valorizado incentiva importações, cuja magnitude demonstra as dimensões do mercado brasileiro, atraindo investimentos de novas montadoras e justificando novos investimentos por parte daquelas já instaladas no país (LIMA, 2016).

A reestruturação produtiva das montadoras no Brasil toma a forma de redução dos tipos e da quantidade de plataformas; maior diferenciação de modelos; incorporação da tecnologia microeletrônica na maquinaria; e reorganização da produção em direção ao paradigma da *lean production*, com realocação dos fornecedores e formação de condomínio industriais. Houve aumento na produtividade média das montadoras, que passam de uma proporção unidades/empregado de 9,7 no período 1989-1993 para 18,9 no período 1994-2003. O aumento de produtividade trazido pela reestruturação também se expressa no fato de que a produção de 2003 foi 15,6% maior que a de 1994 enquanto o contingente de mão de obra empregada na produção diminuiu 26,2% entre os dois períodos (COSTA; HENKIN, 2016).

Em 1995 estabeleceu-se a Tarifa Externa Comum (TEC) para os países do Mercosul, incentivando os investimentos diretos das montadoras que quisessem ocupar efetivamente o mercado regional. Seguindo a racionalidade imperante de divisão regional do trabalho na indústria, o Mercosul propiciou uma maior integração entre as plantas argentinas e brasileiras, reduzindo o número de modelos que cada um produz e aumentando a escala e a eficiência de cada linha. Como consequência disso, o comércio entre os países do Mercosul é intensificado e as outras praças perdem importância como destino das exportações brasileiras de material de transporte.

Within six years, the total value of trade in vehicles between the two countries increased from under US\$18 million to more than US\$1 billion. Over the same period, trading components increased from US\$95 million to over US\$800 million. Almost all exports of vehicles from Argentina were directed towards Brazil by 1996. While dependence of Brazil on the auto market in Argentina was less marked, it was

by far the most important destination for its products (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003).

Enquadrando os investimentos externos no Brasil dos anos 1990 de acordo com a taxonomia de John Dunning, Laplane e Sarti (2002) vêem predomínio das estratégias de *resource seeking* e *market seeking*, com uma divisão de dois subgrupos de empresas que utilizam a segunda estratégia: aquelas com baixa orientação externa, por apresentarem coeficientes de exportação abaixo da média das 500 maiores empresas do país naquele momento; e aquelas com moderada orientação externa, por apresentarem coeficientes de exportação acima dessa média.

O IDE das filiais que participam da cadeia automobilística são postas pelos autores como *market seeking* do segundo tipo, sendo que o principal motivo para isso é o expressivo fluxo de comércio com o Mercosul, posto que os regimes automotivos e acordos comerciais intra-bloco tiveram grande influência sobre as decisões de investimento das montadoras, que integraram a produção feita no bloco, principalmente nos seus dois principais países. Assim, a importância do mercado interno é a determinante, com sua dimensão sendo ampliada pela integração regional. "Nesse caso, os investimentos contemplaram uma certa especialização regional interfilial entre o Brasil e a Argentina" (LAPLANE; SARTI, 2002, p. 88).

Na década de 1990 ganha corpo o nível de exportações da América Latina, destacando-se como destinos preferenciais a própria América Latina e a América do Norte, regiões com as quais o continente tem maiores ligações produtivas. Embora absorva uma quantidade crescente de exportações asiáticas, este continente não tem mostrado significância nas exportações latino-americanas, deixando clara a menor integração produtiva com a região mais industrialmente dinâmica do mundo, o que pode estar ligado à influência geográfica e política dos EUA nas Américas.

As políticas públicas para o setor tomaram forma com a Câmara Setorial Automotiva, em 1992 e 1993, com a participação de montadoras, fornecedores e trabalhadores, seguida pelo Regime Automotivo Brasileiro (RAB), de 1995. Salta aos olhos nas iniciativas estatais desses anos a opção pela busca de novos investimentos e atualização tecnológica do setor de montagem, que contou com tarifas de importação crescentes até o final da década, e também com diminuição nos índices de nacionalização de peças e componentes. As tarifas para importação de autopeças tinham taxas decrescentes ao longo da década. Ao fim do período, as

tarifas chegariam a 70% no caso dos automóveis e a 2,5% no caso das autopeças, marcando a opção da política pública de promover a proteção das montadoras (ADDIS, 1997).

Mais especificamente, as Câmaras Setoriais atuaram para dinamizar a demanda e induzir a especialização dos novos investimentos da indústria automobilística em modelos compatíveis com essa demanda interna, ou seja, em veículos compactos e econômicos, permitindo ao país alguma inserção externa neste segmento do mercado. Já o RAB visava ampliar a capacidade produtiva, modernizar as plantas automobilísticas e promover exportações que aliviasses as contas externas do país. Os meios escolhidos para promover esses objetivos foram a oferta de incentivos fiscais para novos investimentos no setor. Estabelecia-se um regime especial de importação, com redução de tarifas sobre bens de capital, componentes e veículos para aqueles produtores que se comprometessem com a realização de novos investimentos e com a posterior exportação de produtos. O RAB também visava promover a desconcentração regional, dando maiores incentivos para aquelas empresas que realizassem investimentos nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

Os dados sobre o RAB indicam que 195 empresas aderiram ao regime, dentre as quais dezesseis montadoras, e assumiram compromisso de realizar cerca de US\$ 20 bilhões em investimentos até 1999.

Com isso, criaram-se condições atrativas no Brasil, que o qualificaram como mercado potencial e como possível plataforma de produção e comercialização para atender ao Mercosul e demais países da América do Sul. (...) o volume de recursos investidos a preços de 2012 salta de US\$ 1,4 bilhões em 1993 para US\$ 3,5 bilhões em 1996, representando um crescimento de 145,2%. Inclusive, apenas em 2002 o patamar das inversões retorna ao nível observado em 1993 (COSTA; HENKIN, 2016, p. 476).

As taxas de crescimento da produção eram positivas até o ano de 1998, quando o país é atingido por uma crise cambial causada por fugas de capital que levam à desvalorização do real, ao aumento da vulnerabilidade externa do Brasil e recessão econômica. O aumento de juros praticado pelo governo visando conter a saída de capitais e frear a inflação piora as condições para o crescimento econômico e os investimentos produtivos. A Argentina, principal importadora de produtos relacionados ao setor automobilístico brasileiro, foi ainda mais prejudicada pela crise que se abateu sobre os países periféricos no final do século passado, piorando ainda mais o desempenho da indústria brasileira.

Esse cenário macroeconômico de baixas taxas de crescimento econômico, valorização cambial entre 1994 e 1998, crise a partir de 1999 com forte

desvalorização cambial e aprofundamento das políticas ortodoxas explica bem os motivos para o baixo dinamismo do setor automobilístico da economia brasileira, principalmente quando constatamos que o mercado interno é o grande impulsionador do setor em detrimento do comércio externo (LIMA, 2016, p. 17).

As relações entre os mercados interno e externo brasileiros para o setor automobilístico foram transformadas pelos processos ocorridos a partir da década de 1990. O mercado interno segue sendo o determinante da produção ocorrida em território nacional, pois sua participação como destino dessa produção marca 79,7% em 1999. No que se refere ao peso das importações no consumo nacional de autoveículos, entretanto, nota-se uma mudança. O nível de fechamento do mercado interno até a abertura comercial é indicado pela proporção das importações no consumo nacional para o ano de 1990, quando marcava 0,02%. Após esse ano, a taxa de crescimento das importações de veículos importados cresce vertiginosamente, atingindo a proporção de 22,6% dos licenciamentos no ano de 1998. A valorização cambial provocada pela implementação do Plano Real em 1994 foi influente neste sentido (LIMA, 2016).

Em termos líquidos, as exportações superavam as importações até 1994, quando da virada monetária e cambial. Entre 1995 e 1998, são gerados seguidos e significativos déficits na balança comercial do setor automotivo. A partir de 1998, quando da maturação dos investimentos induzidos nos anos anteriores, ocorre uma diminuição no licenciamento de veículos importados. A mudança do regime de câmbio fixo para câmbio flutuante, que determina uma desvalorização do real, também foi determinante para essa diminuição. Como esperado, ao proceder-se a abertura comercial, o setor automobilístico explicitou suas fragilidades ao não conseguir inserção nos mercados externos, gerando seguidos déficits e implicando na desnacionalização do setor.

Lima (2016) destaca que o RAB foi uma iniciativa importante no sentido de induzir novos investimentos que permitiram a implantação de novas montadoras e acirramento da concorrência, modernização das plantas fabris e ampliação da escala de produção, adaptando a indústria automotiva nacional aos novos parâmetros mundiais. Ainda assim, a dimensão das políticas públicas brasileiras mais ressaltada pelo autor é a incapacidade de compatibilizar o Regime Automotivo com outras iniciativas de governo que pudessem gerar um plano integrado para a indústria nacional, promovendo ganhos tecnológicos sustentados e ganhos competitivos que abririam o caminho para uma inserção sustentada do país na cadeia global do setor. Os benefícios de importação foram concedidos para facilitar a modernização de um

setor altamente controlado por capital transnacional, que, por sua vez, não teve que dar contrapartidas ao setor nacionalizado da indústria, pelo contrário, foi reforçada a desnacionalização nos segmentos mais dinâmicos do setor de autopeças.

As consequências da abertura para o setor de fornecimento foi a reestruturação da produção, tanto como efeito da valorização do câmbio como da implementação de investimentos de novo tipo por parte das empresas do setor, com adoção do *follow sourcing* das transnacionais de autopeças. Aconteceu uma série de investimentos de empresas produtoras de autopeças no país, acompanhando os novos investimentos das montadoras. As fusões e aquisições de empresas nacionais tiveram grande importância nesse período, com a consequente desnacionalização do setor. O coeficiente de importação também é intensificado, fazendo o país perder densidade produtiva.

A perda de proteção para o setor de autopeças expõe a cadeia de fornecimento nacional a um processo de consolidação que já vinha ocorrendo a nível mundial, como consequência da reconfiguração da cadeia automobilística, em que as montadoras passam a focar em aspectos chave da cadeia e delegam às fornecedoras segmentos produtivos que estão mais sujeitos a concorrência, exigindo relacionamentos de longo-prazo e vinculação global. O aumento da concorrência, enxugamento do número de empresas e reestruturação do processo produtivo leva à redução da rentabilidade do setor como um todo.

Addis (1997) ressalta que os fornecedores sempre foram vistos pelo Estado brasileiro como receptores, e não promotores do dinamismo da cadeia produtiva, apesar da influência daqueles nos rumos dos investimentos da cadeia automobilística e de seus fornecedores a montante. A influência do Estado nas relações intra-industriais entre os segmentos é o fator determinante, junto com o grau de abertura do mercado, para determinar o tipo de relação de longo prazo entre montadoras e fabricantes de autopeças. Quando essas relações tomam a forma da cooperação ou horizontalização das relações entre os segmentos, o setor de autopeças pode tornar-se mais preparado para investir e adensar a cadeia produtiva nacional ao inovar e estabelecer relações de longo prazo a montante e a jusante.

Em um cenário de liberalização do mercado e de perda de capacidade do Estado em promover o setor produtivo, estabelecem-se maiores desafios para o fortalecimento do setor de fornecimento nacional. Nesse jogo de força entre os segmentos da cadeia, as montadoras

ganham vantagem com a liberalização. Para que o setor de autopeças nacional pudesse inserir-se nesse jogo de modo a preservar alguma capacidade de internalização de segmentos (mesmo que de segundo e terceiro níveis), seria necessário o apoio de políticas públicas de fortalecimento de seu poder de negociação, o inverso do ocorrido a partir dos anos 1990, com o início de um novo tipo de políticas públicas para o setor (ALVES; LINS, 2005).

A nova configuração da cadeia global automobilística exige que o setor de autopeças se insira de uma forma que exige contínuo e alto investimento em capacidades tecnológicas, de modo a corresponder às altas exigências postas pelo desenvolvimento de sistemas em conjunto com as montadoras, para os fornecedores de primeiro nível, e atender às exigências de qualidade e confiabilidade logística, para os fornecedores de segundo e terceiro níveis.

Um fator essencial para adensar a cadeia de fornecimento nacional é o desenvolvimento de projetos de inovação em produtos e processos, seja no âmbito das empresas do setor de forma autônoma, seja em colaboração com as montadoras. Para isso, é necessária uma engenharia de produto competitiva. Nesse sentido, foi notável a participação de filiais de montadoras e de fornecedores no desenvolvimento de motores flex, refletindo o avançado nível tecnológico das empresas aqui instaladas. Algumas filiais de montadoras também desenvolveram modelos de automóveis nacionais, como o Fox, pela Volkswagen, o Pálio da Fiat, o Fiesta da Ford e o Celta da General Motors, fortalecendo o setor de engenharia de produto nacional e, conseqüentemente, o setor de autopeças (LIMA, 2016).

Sarti e outros (2008) apontam que os índices da Pintec-IBGE mostram que o setor de autopeças possui taxa de inovação superior à média industrial (45% contra 33%), mas muito abaixo da apresentada pelas montadoras (71%). Pegando os dados sobre a participação dos gastos em atividades internas P&D no total de gastos do setor, os autores mostram que as taxas decrescentes ao longo da década de 2000 refletem o fato de que a internacionalização e desnacionalização do setor diminuiu o esforço pelo desenvolvimento tecnológico nas empresas brasileiras.

...o aumento da capacidade produtiva é condição necessária para consolidar o setor de autopeças brasileiro como plataforma de produção e exportação regional e, em alguns segmentos, global, porém insuficiente. Somente com o aprofundamento da capacidade de geração e difusão de inovações será possível ampliar a importância das filiais de empresas estrangeiras no Brasil dentro de suas corporações mundiais e, por transbordamentos, favorecer também as empresas fornecedoras nacionais nas bases inferiores da pirâmide (SARTI *et al*, 2008, p. 17),

Após a primeira onda de investimentos na década de 1990, esses passaram a representar uma parcela cada vez menor do faturamento das empresas do setor desde meados daquela década. Fica demonstrado que após a atualização da estrutura produtiva do setor no país, houve uma perda de importância do mercado brasileiro na estratégia de investimentos internacionais das empresas. Tal situação reflete uma inserção predominantemente financeira do país na globalização e um reforço das vantagens comparativas do país na produção agro- mineira, tendo como consequência o surgimento de uma tendência à desindustrialização, que se reflete na diminuição da capacidade da produção local de atender a demanda interna ou exportar. Esse reflexo deve expressar-se apesar de movimentações nas variáveis macroeconômicas como PIB e câmbio, ainda que essas variáveis sejam importantes para explicar movimentos de curto e médio prazo.

Além de expostos repentinamente a uma concorrência mais bem preparada, a um câmbio que facilitava importações, os fornecedores nacionais de segundo e terceiro níveis tiveram que encarar a dificuldade de acesso a linhas de financiamento, não podendo contar com os incentivos do Regime Automotivo, que se vinculavam ao desempenho exportador. As montadoras e fornecedores de primeiro nível aumentaram suas importações e forçaram a reestruturação dos demais níveis da cadeia.

O efeito do RAB sobre um setor de autopeças foi de aumentar o nível de concentração e desnacionalização do setor. O regime especial de importação só estava disponível para aquelas empresas que tivessem capacidade de propor projetos de exportação, o que estava fora do alcance de boa parte do capital nacional do setor, com menor escala de produção e menor acesso a tecnologia e a linhas de financiamento de baixo custo.

Em 2005, de um total de 478 empresas, 56,5% correspondiam a empresas de capital nacional (contra 75,1% em 1995), 33,3% de capital estrangeiro (15,1% em 1995), 1,3% de capital misto com participação majoritária nacional (5,4% em 1995), 6,7% capital misto com participação majoritária estrangeira (5,4% em 1995) e 2,2% de capital misto com participações iguais. Embora minoritárias no número, as empresas estrangeiras representaram 87,7% do faturamento em 2005 (SARTI *et al*, 2008, p. 5).

O resultado em termos tecnológicos foram avanços na produtividade do setor de componentes interno, a partir da entrada de capitais maiores e mais capacitados e da maior responsabilidade e estabilidade dos contratos com as montadoras, o que se reflete no desenvolvimento de projetos de *design* de veículos nacionais.

Após uma reestruturação que aconteceu entre 1995 e 2000, que diminuiu o número de empregados de 214 mil para 170 mil, segundo o Sindipeças, o emprego na indústria de autopeças se estabiliza entre 2000 e 2003 e aumenta no período 2004-2006, passando a 199 mil no último ano. Esse setor é o mais empregador da cadeia automotiva, além de apresentar remuneração média superior à da indústria como um todo, gerando uma massa salarial importante (SARTI *et al*, 2008).

O setor de autopeças não reflete em seu faturamento os ganhos de competitividade alcançados ao longo da década, muito em função da cadeia produtiva automobilística ser comandada pelo produtor, no caso as montadoras, que detém os recursos-chave e apropriam-se dos maiores rendimentos. Sarti *et al* (2008) ressaltam que o setor de autopeças brasileiro possui uma fragilidade estrutural no que se refere ao faturamento, que advém do fato dele se situar entre dois segmentos altamente oligopolizados, com os fornecedores de matérias-primas de um lado (siderurgia, petroquímica etc) e com o elevado poder de mercado e monopólio tecnológico das montadoras de outro. Desta forma, a rentabilidade do setor apresenta-se bastante flutuante e dependente do bom desempenho das vendas finais das montadoras.

4.2.2 Dinâmica dos anos 2000

A indústria automobilística brasileira deixa o século XX de maneira reestruturada e atualizada aos processos em curso no setor pelo mundo, de forma que os preços e a qualidade se tornaram mais competitivos, o setor de autopeças tornou-se segmentado em diferentes níveis, e uma escala eficiente foi atingida pela especialização das plantas na produção de carros populares.

Os frutos dessa modernização passaram a ser colhidos a partir de 2003, quando os investimentos em novas plantas haviam maturado, o mercado interno passou a aquecer-se devido ao cenário externo favorável e políticas públicas voltadas para estimular a demanda foram implementadas. As taxas de crescimento da produção apresentaram-se expressivamente positivas entre 2003 e 2008, interrompidas apenas em 2009 como reflexo da crise econômica mundial, que acabou por afetar a demanda externa pela produção nacional, também pela via da valorização do real. Como a dinâmica interna é a determinante principal para os resultados

da indústria automobilística, a demanda doméstica retoma imediatamente o crescimento em 2010, junto ao país como um todo.

A partir do fim do ciclo de valorização das commodities, o Brasil passa a apresentar menor dinamismo em seu crescimento, embora o mercado interno continuasse aquecido pelo nível de pleno emprego da força de trabalho. A situação macroeconômica se agrava sobretudo a partir de 2012, depois da crise da Zona do Euro se somar à crise financeira mundial.

É em 2012 que o governo federal lança o primeiro grande plano para o setor automobilístico após o RAB: o Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores, ou apenas "Inovar-Auto".

O Inovar-Auto se colocou como objetivo adequar os modelos produzidos no país ao padrão internacional de segurança e eficiência energética, demandas novas no âmbito mundial que, dada a lógica modular e padronizadora, deveriam ser atingidas pelas plantas que quisessem se inserir internacionalmente. Também visa-se criar maiores encadeamentos com fornecedores, melhorar a qualificação destes e da mão de obra e induzir investimentos em P&D e ciência e tecnologia (C&T). O instrumento de que se valeu o novo regime foi a concessão de incentivos fiscais para as empresas que atingissem uma série de exigências relacionadas aos objetivos propostos. Ao se colocar ao alcance de empresas que produzem no país, de novos entrantes ou mesmo de empresas que apenas comercializam com o país, o regime se mostrou de grande abrangência (LIMA, 2016).

A compensação às empresas que aderissem ao programa era feita pela criação de um "crédito presumido de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)", que reduzia o valor recolhido pela empresa na forma deste imposto. O tamanho do crédito era calculado conforme o quanto cada empresa gastava em P&D, inovação, insumos estratégicos (compras de matérias-primas locais), ferramentaria, recolhimentos ao Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT) e capacitação de fornecedores.

Além disso, o programa estipulava que as empresas participantes teriam que ter, até 2017, pelo menos oito das doze etapas da produção de um carro realizadas em território nacional. No caso das novas montadoras, o mesmo número de etapas teria que ser realizado

internamente cinco anos após a instalação, no caso de caminhões, dez das quatorze etapas teriam que ser realizadas internamente (LIMA, 2016).

Embora tenha precedido e influenciado uma onda de instalação de novas plantas no país, totalizando dez novas fábricas entre 2014 e 2016, que representaram um investimento de R\$ 14 bilhões, o Inovar-Auto não foi bem sucedido em induzir investimentos em inovação, pois dos dez novos planos de investimentos mencionados, apenas dois (das chinesas JAC e Chery) anunciaram investimentos em centros de pesquisa e desenvolvimento nacionais. Neste sentido, Lima (2016, p. 69) aponta a inefetividade do programa neste sentido:

Um dos grandes desafios do Inovar-Auto é fazer com que a indústria automobilística tenha uma inserção externa mais competitiva, ampliando a participação das exportações como destino da produção e reduzindo a forte dependência em relação ao mercado interno. Além do mais, outro desafio é fazer com que essas empresas ampliem seus investimentos no país, direcionando recursos para a construção de centros de P&D e C&T no país e internalizando mais suas decisões e produção de produtos mais intensivos em tecnologia. Até o momento, desse ponto de vista, o Inovar-Auto parece não ter surtido efeito nenhum, além de não ter grande impacto na própria dinâmica de produção da indústria automobilística, na medida em que se observa uma queda do nível de atividade do setor justamente após a implementação do programa.

A desnacionalização do setor de autopeças é estancada na primeira década e meia do século XXI, com o capital de propriedade nacional mostrando tendência de aumento, ainda que tímido, em sua participação nos lucros e investimentos.

Como o Inovar-Auto visava fortalecer e aprofundar a cadeia de fornecimento interno através da desoneração de IPI calculada com base, entre outros fatores, nos gastos das empresas na aquisição de insumos internamente, o que se tinha em mente era que, posto que inexistia uma montadora de nacionalidade brasileira, o fortalecimento do setor de autopeças poderia ser o caminho para melhorar as capacidades tecnológicas do país e, conseqüentemente, a inserção nas cadeias globais de valor. Mas a ausência de fornecedores nacionais de primeira e segunda linha dificultaram esse melhoramento simplesmente através da demanda das montadoras (LIMA, 2016).

Apesar do setor apresentar encadeamentos tais que tornam os gastos de investimento nele realizados portadores de um forte multiplicador de crescimento, Lima (2016) frisa que o setor apresenta um descompasso entre o valor de seu faturamento e a magnitude de seus investimentos correntes, estando esse mais ligado às perspectivas de faturamento futuro e à

capacidade ociosa apresentada no momento. No Brasil, o crescimento da produção ao longo dos primeiros anos do século XX se deu através da ocupação de capacidade ociosa previamente instalada. As perspectivas de maior crescimento dos mercados por parte das montadoras transnacionais tende a se direcionar para o sul e sudeste asiático, em países que internalizaram tecnologias e constituíram empresas nacionais capazes de sustentar um mercado interno forte.

Dessa forma, o Inovar-Auto foi uma iniciativa que visa manter a atração do mercado automotivo brasileiro para investimentos, tentando ao mesmo tempo internalizar centros de P&D e gerar maiores encadeamentos internos ao fazer exigências de conteúdo local.

Ressaltando a trajetória da relação investimento/faturamento da indústria de autopeças, Lima (2016) observa que essa relação decaiu a nos anos 2000, passando de 8,3% em 2000 para 4,9% em 2013. Isso pode ser explicado por que as estratégias dos grandes fornecedores transnacionais do setor para o Brasil são reativas às demandas das montadoras, sendo que estas últimas têm a opção de importar uma certa quantidade de peças, fazendo com que os avanços do setor de fornecimento sejam menos que proporcionais àqueles do setor de montagem, estando ambos sob domínio de capital transnacional.

...o crescimento das importações preocupa, porque ele acontece mesmo em períodos de baixo ou maior crescimento econômico, como também com taxa de câmbio valorizada ou relativamente desvalorizada, o que aponta para uma decisão das montadoras instaladas no Brasil de importar muitas peças e componentes, o que pode significar baixa competitividade da indústria de autopeças instaladas no Brasil diante das empresas no mercado internacional (LIMA, 2016, p. 80).

O crescimento do dinamismo do mercado interno nos anos 2000 leva a uma diminuição da parcela relativa às exportações como destino da produção interna. Esse fato é aprofundado a partir de 2010 com a contração dos mercados externos em nível maior que o arrefecimento do crescimento interno.

É apenas a partir de 2004 que o consumo de automóveis no Brasil experimenta uma expansão decisiva, com a melhora nos termos de troca das exportações do país e com o ciclo de liquidez internacional permitindo a diminuição da taxa de juros e a melhoria das condições de crédito. O aquecimento do mercado interno foi decorrência desse cenário favorável, ao mesmo tempo em que se tocavam políticas públicas que davam poder de compra à parcela mais disposta a

gastar, como a política de valorização do salário mínimo e a facilitação da concessão de crédito.

A dependência do setor automobilístico brasileiro para com a demanda interna determina uma série de limitações para o avanço dessa indústria, pois limita o tipo de veículo desenvolvido e produzido, com modelos de baixo nível de tecnologia incorporada e de alto preço, devido aos tributos incorporados, em média 30% do valor de cada veículo.

A partir dos anos 2000, os investimentos das montadoras passam a estar ainda mais internacionalizados, com crescente *outsourcing* e descentralização de etapas da produção e desenvolvimento. Embora essa tendência tenha se verificado, os gastos em P&D ainda se mostraram muito concentrados nas matrizes e nas subsidiárias dos países desenvolvidos. O avanço que as subsidiárias brasileiras tiveram neste sentido foi desigual, se destacando aquelas com maior espaço no mercado nacional, a saber, Fiat, General Motors e Volkswagen, que desenvolveram estratégias de derivação de suas plataformas globais em novos modelos adaptados para o mercado local de acordo com a contribuição das equipes de P&D das subsidiárias brasileiras. Apesar de seu poder e tempo no mercado brasileiro, a Ford não participa desse movimento por escolha estratégica.

O setor de autopeças apresenta crescimento menor do que o setor de veículos, pois houve perda de mercado vis à vis as importações desde a abertura externa, pois o setor não goza das mesmas proteções que os veículos prontos, com as montadoras procurando suprir uma parte de suas necessidades através de importações.

Tal como aconteceu no setor de autoveículos, as exportações perdem participação como destinação da produção do setor de autopeças, pois o mercado interno cresce a taxas maiores. As montadoras voltam a ganhar espaço como fonte da demanda dessa produção, passando de uma participação de 55,2% em 1999 para 70,1% em 2013. O mercado de reposição apresenta uma pequena queda na sua participação, de 17,5% em 2000 vai para 14,8% em 2013 (LIMA, 2016).

No que se refere à evolução das subsidiárias brasileiras das transnacionais em P&D, constata-se que, em contraste com o padrão de atuação desde a década de 1970, a partir da década de 1990 constata-se o investimento para desenvolvimento de modelos originais, através da

modificação de modelos desenvolvidos nas matrizes. Nos anos 2000, é atingido o estágio que permitiu os desenvolvimentos de projetos de veículo comerciais nativos, como do Volkswagen Fox e o Chevrolet (GM) Meriva. As características do mercado brasileiro direcionam a produção nacional para modelos compactos e econômicos, adaptados à baixa renda per capita do país. Isso se reflete nos mercados atingidos pelas exportações brasileiras, principalmente a América do Sul (87,6%) e o México (5,3%) (COSTA; HENKIN, 2016).

Embora desfrutem de maior capacidade de inserção nos mercados externos, as empresas estrangeiras que produzem autopeças no Brasil focam suas estratégias no país no aproveitamento do mercado interno, limitando suas contribuições à inserção do país nas CGVs.

O tamanho do mercado interno nacional limita o alcance exportador da estrutura produtiva brasileira, mas não o crescimento das importações, que apresentam crescimento constante ao longo do século XXI, desde 2005, quando a valorização cambial retorna após a crise de 1999. Entre 2000 e 2014 a taxa de crescimento média das importações foi o dobro da taxa média de crescimento do consumo de veículos nacionais, de 14,1% e 7,2%, respectivamente. A dinâmica macroeconômica brasileira explica essa trajetória, pois períodos de crescimento econômico com taxa de câmbio valorizada levam ao crescimento da demanda por produtos estrangeiros, enquanto que períodos de recessão levam a uma desvalorização do câmbio e cria uma dupla limitação ao poder de compra de importados.

A atração de novas empresas para o setor e os estímulos dados para ampliar a produção para atender o mercado interno e a maior internacionalização através de uma inserção externa para mais mercados, se não articulada com uma mudança nas estratégias das empresas em internalizar o desenvolvimento de P&D e C&T, continua deixando o setor vulnerável e incompleto na medida em que, apesar da tendência recente de aumento dos gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) fora das matrizes, inclusive nas subsidiárias dos países em desenvolvimento, grande parte dessas atividades e dos registros de patentes mantém-se fortemente concentrada nas matrizes e nas subsidiárias dos países desenvolvidos (LIMA, 2016, p. 43).

Colocando a questão da origem da nacionalidade das empresas como critério para avaliar suas atuações, De Negri (2010) argumenta que, apesar da relativa homogeneidade produtiva do setor de autopeças, em que cerca de quinhentas empresas competem com padrão internacional, existem cerca de 62 empresas que exercem papel de liderança tecnológica, ou seja, que têm capacidade de inovar através de sua pesquisa e desenvolvimento, sendo que essas empresas líderes são, em sua grande maioria, estrangeiras. Nas cerca de quatrocentas

empresas seguidoras, a hegemonia também é de transnacionais, com o capital nacional dominando o terceiro nível, onde predominam empresas que não têm capacidades tecnológicas de fronteira, nem competitividade internacional.

4.3 SETOR AUTOMOBILÍSTICO COMO REFLEXO DA REPRODUÇÃO DO CAPITAL NO BRASIL NEOLIBERAL

Considerado em si mesmo, o setor automobilístico pode ser visto como um resultado exitoso da economia brasileira contemporânea, o qual mostra que o país aproveitou-se de seu potencial mercado interno para atrair ainda mais montadoras, incrementar e modernizar a produção. Desta forma, o Brasil se tornou o oitavo produtor mundial de automóveis, com plantas com índice de produtividade similar às congêneres nos países desenvolvidos.

De um ponto de vista mais amplo, pode-se perceber as limitações da contribuição desta atividade para o desenvolvimento nacional, ou, mais precisamente, o quanto a sua conformação no período mais recente reflete uma inserção na DIT que limita ainda mais as possibilidades de ganhos continuados de capacidade de apropriação de valor no sistema internacional.

Para chegar a esse entendimento, é preciso partir da forma de inserção do Brasil e da estrutura que o setor toma a partir da adoção do modelo liberal-periférico e, então, proceder sua análise de modo a entender o papel que diversos agentes exercem na reprodução do capital setorial, como, por exemplo, o capital nacional e estrangeiro, trabalhadores e Estado.

Ademais, visando efetivar essa investigação em face do objetivo proposto, é necessário ainda relacionar esta reprodução setorial com as tendências do país como um todo, enquanto formação social dependente em um sistema internacional marcado pela hierarquia imperialista. Nesse sentido, procuramos destacar no âmbito deste setor industrial como se expressam as tendências à inserção subordinada na globalização produtiva e à desindustrialização, postas como características da integração brasileira na nova DIT.

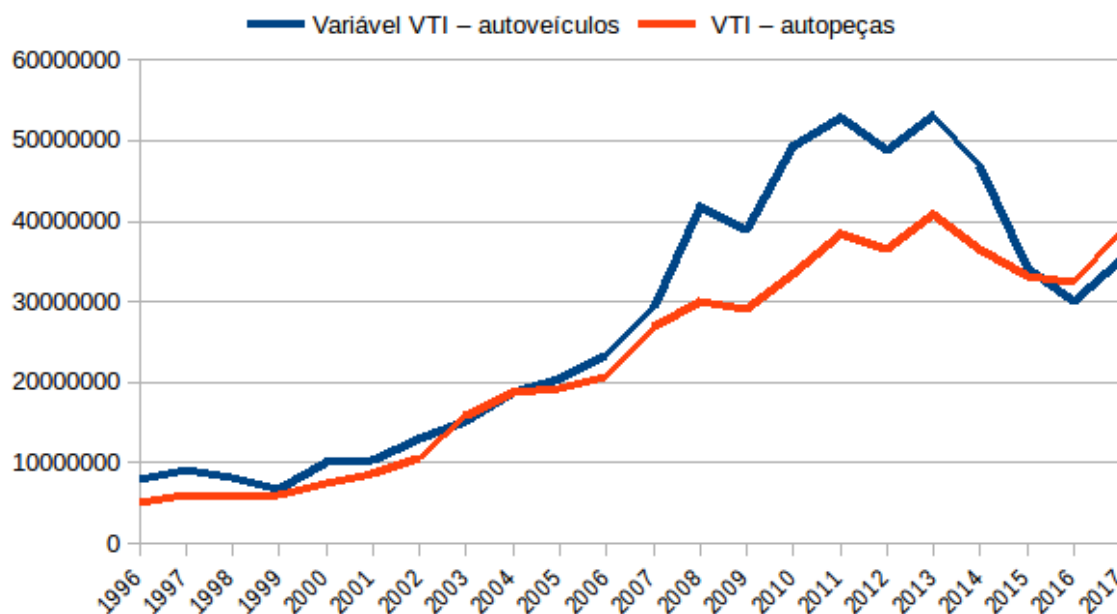
4.3.1 Desindustrialização na cadeia automobilística brasileira

Em meio a um processo de desindustrialização disseminado pela economia brasileira, o setor automobilístico tem se mostrado como estratégico para o Estado, que, em diferentes administrações, mostrou-se disposto a promover a continuação e aumento da produção em território nacional, por meio de regimes automotivos, oferta de crédito subsidiado e outros benefícios fiscais. As razões para isso ligam-se ao fato de ser ela uma indústria que promove um multiplicador muito grande de produção e emprego. Assim, fica a impressão de que esse setor não apresentaria a tendência à desindustrialização que derivamos para a economia como um todo no capítulo precedente.

Mas, investigando a cadeia como um todo, percebe-se uma perda de densidade industrial no setor de autopeças, tendo como determinante principal a reconfiguração da cadeia global do setor automotivo a partir dos anos 1980, com internacionalização de fornecedores de primeiro e segundo níveis, e a liberalização comercial do país, favorecendo a prevalência de suas vantagens comparativas. Tal liberalização costuma ser apontada por diversos autores como uma condição para a permanência da competitividade do setor de montagem, dada a exigência de *follow sourcing* por parte das montadoras. Por isso, apontamos que a desindustrialização é uma característica do atual padrão de reprodução do capital do país, que também se expressa na cadeia automobilística, enquanto tendência, sendo que determinados fatores, como o comportamento do câmbio no período, têm importância secundária, ou indireta, nesse resultado.

O Valor da Transformação Industrial (VTI), que indica o valor da produção industrial após subtraídos os custos operacionais da produção, segue uma trajetória crescente para a indústria automotiva como um todo a partir da segunda metade da década de 1990, assim como para seus dois segmentos principais, em particular. Da análise do Gráfico 1, destaca-se o crescimento verificado no valor da transformação na produção de autoveículos (que inclui automóveis, utilitários, caminhões e ônibus) em meados da década de 2000, impulsionada pelo aquecimento do mercado interno. Tal crescimento não é acompanhado no mesmo nível pelo valor da transformação industrial do setor de autopeças, resultado que aponta que boa parte das necessidades de insumos para o setor de montagem foi obtida via importação.

Gráfico 1 – Brasil - Evolução do valor da transformação industrial na fabricação de autoveículos e autopeças: 1996-2017 (Em mil reais)

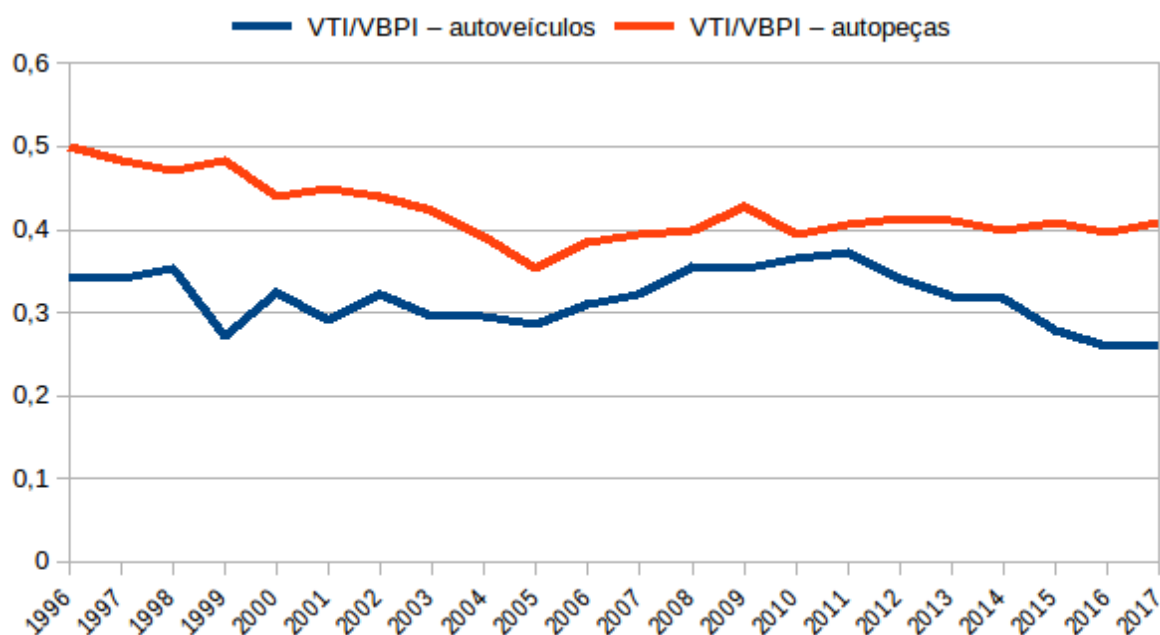


Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa industrial anual - IBGE.

Outra informação relevante é a razão entre o VTI e o valor bruto da produção industrial (VBPI), que informa a densidade de uma cadeia produtiva internamente a uma região. Os valores dessa razão variam de 0 a 1, sendo que valores menores indicam menor densidade da cadeia produtiva nacional para o setor analisado. Ou seja, quando a cadeia perde a capacidade de agregar valor ao produto final devido à substituição da produção interna por importações, por exemplo, a razão VTI/VBPI apontará valores menores. "quanto menor for essa relação, mais próximo o setor está de uma indústria 'maquiladora' que apenas junta componentes importados praticamente sem gerar valor" (FEIJÓ; CARVALHO; ALMEIDA, 2005, p. 19).

O Gráfico 2 aponta a tendência evolutiva dessa relação para os segmentos de autoveículos e autopeças, que se traduz numa queda de longo prazo nos valores de ambos. O segmento produtor de autopeças apresenta graus de densidade industriais internos maiores que os do segmento de montagem, traduzindo sua maior interligação com empresas que produzem internamente. Destaca-se que após uma queda significativa dos índices durante a década de 1990, quando da reestruturação do setor de fornecimento nacional, a melhora nas condições do mercado na década de 2000 não foram capazes de estimular a criação de empresas competitivas em nível suficiente para adensar a cadeia no nível apresentado no início da série.

Gráfico 2 - Evolução da relação VTI/VBPI para os segmentos de autoveículos e autopeças: 1996-2017



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa industrial anual - IBGE.

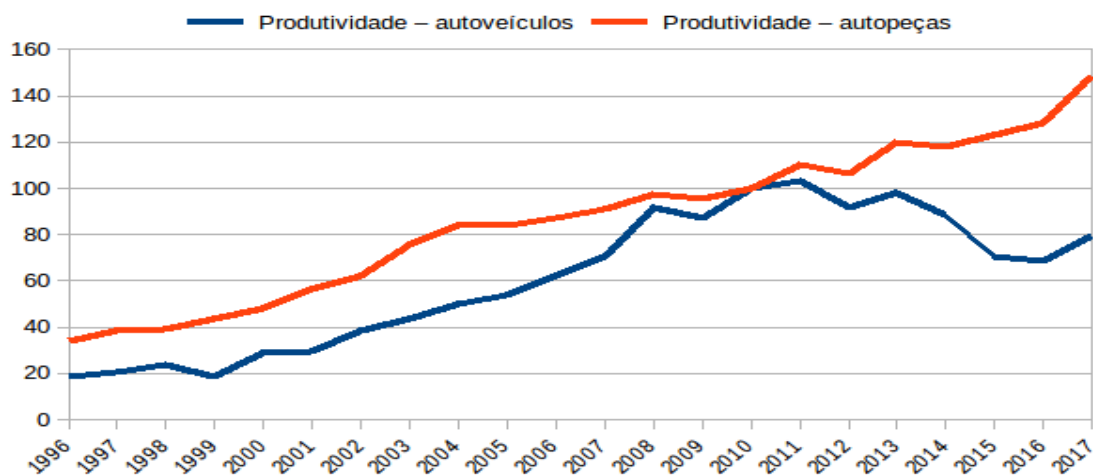
É importante refletir em que bases se deu o avanço da produção industrial no período abordado; análise que deve ser efetuada considerando a produtividade e o emprego, as quais variáveis importantes para indicar a natureza da produção automobilística no país. Como pode ser observado na Tabela 1, o emprego em ambos os segmentos apresenta tendência declinante na segunda metade da década de 1990, recuperando-se a partir de 2003, para voltar a níveis maiores que os iniciais no caso do setor de fabricação de autoveículos e menores que os iniciais no caso do setor de autopeças. Tal comportamento deve ser relacionado com a dinâmica da produtividade nos dois segmentos. A produtividade, cujo índice corresponde à razão entre o VTI e o pessoal ocupado (PO), no caso da indústria automobilística brasileira, apresenta tendência a crescer ao longo do tempo para ambos os segmentos, mas cujas taxas de crescimento mais expressivas são alcançadas na produção de autopeças, como pode ser observado no Gráfico 3, que mostra a evolução desta variável em índice. Pode-se perceber que, após 2012, o setor de autoveículos passa a apresentar variação negativa do índice de produtividade, enquanto que o de autopeças segue com índices variando de forma crescente.

Tabela 1 - Emprego e produtividade na cadeia automotiva: 1995-2016

Ano	Emprego - Autoveículos (pessoas)	Emprego - Autopeças (milhares de pessoas)	Produtividade - Autoveículos	Produtividade - Autopeças
1995	115.212	214,2	70,8	28,5
1996	111.460	192,7	77,7	32,1
1997	115.349	186,4	92,0	32,7
1998	93.135	167,0	71,5	36,6
1999	94.472	167,0	110,1	40,4
2000	98.614	170,0	113,0	47,3
2001	94.055	170,0	147,2	52,2
2002	91.533	168,0	167,5	63,7
2003	90.697	170,7	192,5	70,7
2004	102.082	187,0	207,6	70,8
2005	107.408	196,5	240,1	73,1
2006	106.329	199,0	272,4	76,6
2007	120.338	217,0	352,7	82,0
2008	126.777	207,5	335,5	80,3
2009	124.478	199,5	385,1	84,1
2010	136.124	224,6	396,2	92,9
2011	144.634	229,7	352,3	89,8
2012	151.656	218,6	376,5	100,8
2013	156.970	220,0	340,6	99,3
2014	144.508	199,5	272,2	103,4
2015	133.100	171,5	264,0	108,0
2016	126.296	162,2	306,4	124,9

Fonte: Elaboração própria com base Anfavea, Sindipeças e IBGE.

Gráfico 3 - Evolução da produtividade na fabricação de autoveículos e autopeças: 1996-2017 - Índices (base 2010 = 100)

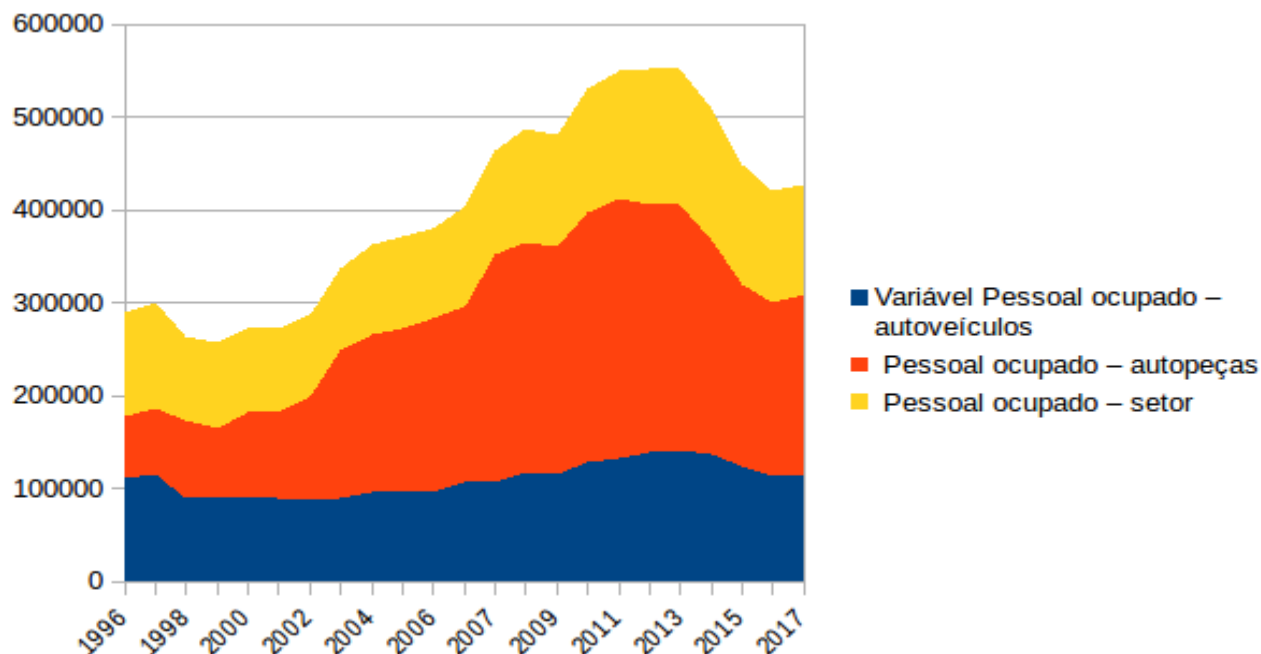


Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Industrial Anual - IBGE.

Para além da menor necessidade de mão de obra para produzir o mesmo VTI no segmento de autopeças, graças aos aumentos de produtividade, cabe observar o fato de que o emprego ao longo da cadeia automobilística segue tendo sua maior proporção utilizada nesse segmento,

de modo que as tendências do emprego do setor como um todo acompanham as variações desse segmento, como mostra o Gráfico 4.

Gráfico 4 - Evolução do pessoal ocupado na cadeia automobilística: 1996-2017



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa industrial anual - IBGE.

De modo a fazer a abordagem em conformidade com a perspectiva de desindustrialização endossada, ou seja, atendendo a um entendimento desse fenômeno de acordo com a perspectiva dos esquemas de reprodução contidos n'O capital, de Marx, a desindustrialização setorial deve caracterizar-se como a perda de capacidade da produção interna em atender as necessidades de reprodução em escala ampliada do capital na região abordada. Para atender o objetivo, cabe mostrar em que medida as necessidades de bens intermediários (peças e componentes, nesse caso) e de bens de consumo (automóveis) vêm sendo atendidas pela produção da indústria automobilística brasileira, e em que medida ela têm sido atendida por importações.

Na Tabela 2 é exposta a evolução do crescimento da oferta nacional de veículos ano a ano, de 1995 a 2018, sendo essa evolução composta pela soma do volume de importações realizada em cada ano com o volume de produção interna de veículos depois de subtraída a parcela que é exportada. É possível observar que, segundo esse critério, não se pode afirmar que houve qualquer desindustrialização na produção de autoveículos, pois o acréscimo anual na oferta

interna desses bens é crescentemente ocupado por produção nacional, cujo crescimento se dá acima do crescimento das importações.

Tabela 2 - Participação da produção interna e das importações no acréscimo anual na oferta de veículos: 1995-2018

Ano	Volume de importações (unidades)	Participação (%)	Produção interna - exportações (unidades)	Participação (%)
1995	119.543	8%	1.365.964	92%
1996	58.533	4%	1.508.055	96%
1997	57.027	3%	1.652.831	97%
1998	62.537	5%	1.186.047	95%
1999	51.157	5%	1.081.915	95%
2000	63.455	5%	1.319.941	95%
2001	17.086	1%	1.426.262	99%
2002	8.593	1%	1.367.115	99%
2003	3.716	0,5%	1.291.811	99,5%
2004	3.797	0,5%	1.558.440	99,5%
2005	5.434	0,5%	1.633.105	99,5%
2006	5.894	0,5%	1.769.517	99,5%
2007	12.491	1%	2.190.746	99%
2008	31.742	1%	2.481.845	99%
2009	47.294	2%	2.708.157	98%
2010	119.133	4%	2.879.108	96%
2011	249.689	8%	2.863.577	92%
2012	93.342	3%	2.961.146	97%
2013	111.235	3%	3.146.825	97%
2014	93.685	3%	2.820.586	97%
2015	59.975	3%	2.001.209	97%
2016	35.852	2%	1.658.286	98%
2017	29.751	1%	1.968.939	99%
2018	37.582	2%	2.250.095	98%

Fonte: Elaboração própria com base Anfavea e ABEIFA.

Não parece haver um componente estrutural guiando a trajetória do volume de importações no período, podendo-se observar variações dentro de limites estreitos, com crescimento em períodos em que o câmbio se encontra apreciado e seu decréscimo em períodos de câmbio depreciado. O componente estrutural a ser observado nesse segmento da oferta é que ela segue sendo ocupada pela produção interna, de acordo com a estratégia adotada pelas montadoras de usarem o Brasil como plataforma de produção para atender o seu mercado interno, assim como para exportar para a América Latina.

Apesar das associações de produtores de autopeças não disponibilizarem dados sobre a quantidade exata de peças e componentes produzidos, está disponível um índice da evolução

da produção física de autopeças no país, que pode ser usado para inferir sobre a evolução da capacidade de atendimento das necessidades internas de insumos industriais para a produção de autoveículos. Os dados sobre o volume de importações de autopeças estão disponíveis e foram colocados em índice de mesma base para que a comparação pudesse ficar mais clara.

No índice da produção física de autopeças, exposto na Tabela 3, evidencia-se que, apesar do crescimento das necessidades de autopeças para sustentar uma produção de veículos que ganha corpo ao longo das duas décadas analisadas (como fica comprovado pelo crescimento do volume de produção de autoveículos, exposto na Tabela 2), a produção nacional não é a forma por excelência de atender essa demanda acrescida. Os valores seguem uma tendência a variar pouco em torno do índice base, de 2002, mostrando uma tendência a uma produção relativamente estável. O momento de maior ganho de volume foi nos dez anos entre 2003 e 2013, quando houve incentivos provindos de um mercado interno aquecido e um, ainda que tímido, reforço das exigências de conteúdo local com o Inovar-Auto. Entretanto, logo em seguida, os valores retornam aos níveis alcançados no período de baixo dinamismo da passagem do século XX para o século XXI.

A evolução do índice de importação de autopeças pelo Brasil explica a relativa estagnação da produção nacional em um cenário em que a produção de veículos segue uma trajetória de crescimento, ainda que descontínuo. Os índices seguem tendência de crescimento quase constante, que se mantém (e chega a crescer) nos anos de depreciação cambial na passagem entre os séculos XX e XXI. Mesmo quando da queda brusca nesses índices a partir de 2015, graças à recessão em que o Brasil entra e à desvalorização cambial observada no período, o índice de importação indica um volume de importação em 2016 que está 191,6% acima do apresentado em 2002.

Tabela 3 - Evolução da produção e da importação de autopeças: 1995-2016 - índice (base 2002 = 100)

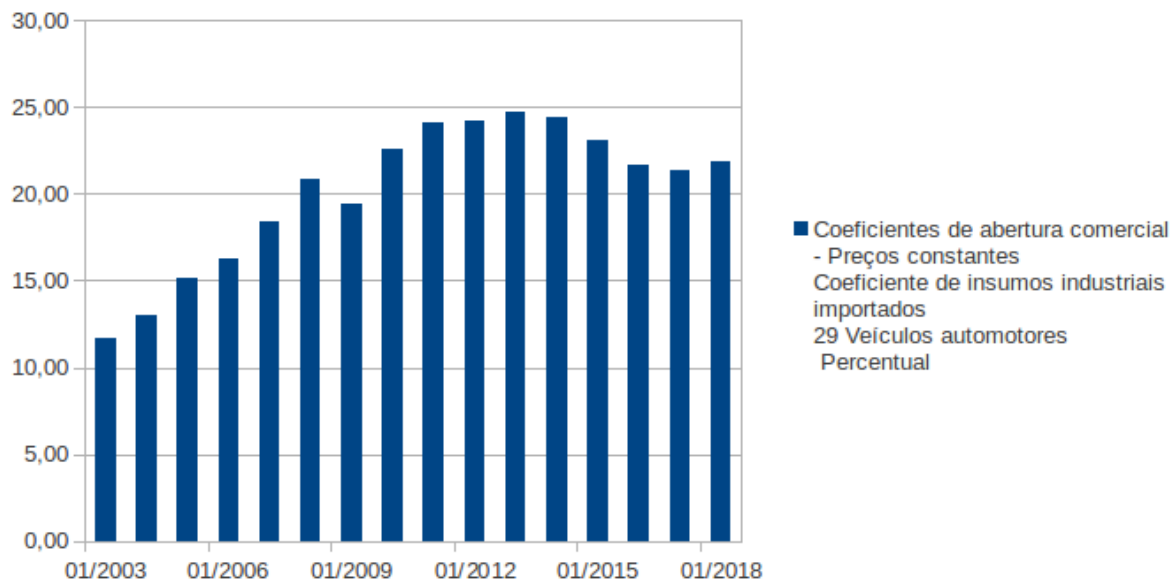
Ano	Produção física de autopeças	Volume de importações de autopeças
1995	97,2	68,7
1996	109,3	84,4
1997	110,3	108,3
1998	91,7	102,9
1999	86,6	96,7
2000	96,8	106,5
2001	96,5	106
2002	100	100
2003	107,4	108,5
2004	139,6	140,2
2005	135	166,5
2006	133,9	171,9
2007	154,2	232,6
2008	152,1	318,4
2009	120,4	224,9
2010	150,8	336,9
2011	153,7	406,1
2012	137,7	411,6
2013	139,2	487
2014	118,2	427,7
2015	98,7	324,4
2016	88	291,6

Fonte: Elaboração própria com base no Sindipeças.

Pelo exposto, fica claro que a indústria automobilística apresenta tendências que contrariam e confirmam a hipótese de uma desindustrialização do setor, a depender do segmento da cadeia para o qual se direciona o olhar. Na montagem de automóveis e demais veículos, o volume de produção interno segue uma tendência a acompanhar o tamanho do mercado, atendendo as necessidades da reprodução do capital social e deixando pouco espaço (embora crescente, em termos absolutos) para as importações. No segmento de fornecimento, a tendência é diferente, expressando o crescimento contínuo da diferença entre as necessidades de reprodução do capital no país e a produção interna de peças e componentes, de modo que as importações aparecem como a via pela qual essas necessidades são atendidas.

Reflexo desse comportamento é que o coeficiente de importação para o setor automotivo como um todo (que leva em consideração também a importação de bens de capital) apresenta tendência crescente, como indicado no Gráfico 5, a seguir. Os dados disponibilizados pela Confederação Nacional das Indústrias (CNI) só estão disponíveis a partir de 2003.

Gráfico 5 - Coeficiente de insumos importados no setor automotivo: 2003-2018 (%)



Fonte: Elaboração própria com base no CNI.

Ainda que de modo incipiente, pode-se perceber a tendência à desindustrialização no setor de fornecimento, pois nele se expressam as causas interna (a nova configuração da divisão internacional do trabalho, que, dentre outras formas, se manifesta através das cadeias produtivas mundializadas) e externa (a implementação dos elementos que compõem o receituário neoliberal) da desindustrialização, levando à sua manifestação na menor capacidade de atendimento da demanda interna por esse valor de uso, o que pode ser aferido pelos dados de coeficiente de importações e pelo *gap* entre o investimento e o VTI do setor de montagem e o setor de autopeças. Em um determinado período da indústria automobilística no Brasil o setor de fornecimento reagia automaticamente ao movimento de variáveis como oscilações a demanda e câmbio, pois tratava-se de um padrão em que a divisão internacional do trabalho se caracteriza de uma maneira tal que implica a inserção limitada no mercado internacional. Entretanto, no momento presente de uma nova DIT, sob os moldes das CGVs, essa indústria está mais exposta ao processo de desindustrialização, apresentando uma tendência neste sentido.

Tal tendência faz diminuir a densidade da cadeia produtiva do setor como um todo, assim como o multiplicador de emprego e renda da produção automobilística. O segmento de autopeças é justamente aquele que mais emprega e que têm maior presença de empresas de capital nacional, mostrando potencial para ser um setor difusor de renda e inovações. Os determinantes para esse comportamento são as estratégias competitivas das transnacionais montadoras e fornecedoras de primeiro nível, que colocam a importação de peças e componentes no centro de suas estratégias globais. Além disso, é importante destacar o papel do baixo nível de produtividade e inovatividade da produção nacional de autopeças, tomada como um todo, assim como do Estado, ao manter barreiras elevadas à importação de veículos e afrouxar as limitações à importação de autopeças.

Borghgi e Sarti (2017) ressaltam uma diferença marcante no ciclo de investimentos no setor automotivo durante o período pré-crise sub prime (2003-2008) e o período pós-crise (2010-2013), pois no primeiro período havia uma maior correlação entre os investimentos das montadoras e os das fornecedoras, apontando para um enfraquecimento da atratividade do país para investimentos no setor de autopeças, também refletido pelo aumento do distanciamento entre seu faturamento e seus investimentos. Tudo isso aponta para a fragilidade de uma estrutura controlada por transnacionais estrangeiras, que não levam em conta as necessidades de estabelecer maiores encadeamentos industriais para reforçar a acumulação de capital no espaço nacional.

This rising import/investment ratio in both segments clarifies the main challenge to the sector's contribution to industrial development. A rapid rebound of domestic demand has translated into increased foreign supply rather than strengthening the country's production linkages. Profit and dividend remittances in relation to foreign investments have been increased and state credit has replaced corporate funds in financing investment. (...) Hence, policies are required that, in tandem with corporate interests, promote investment with low import elasticities, which help to preserve and expand existing domestic production clusters (BORGHI; SARTI, 2017, P. 59).

Os investimentos no setor de autopeças foram inibidos pelo aumento das importações na época de maior aquecimento do mercado; finalizada esta fase, após 2014, houve um retorno da capacidade ociosa a níveis que dispensavam maiores investimentos. Como os investimentos derivados do aumento da capacidade do mercado se concentram no setor de montagem, o emprego industrial no setor automotivo cresce proporcionalmente menos em relação a ampliação do valor da transformação industrial.

For the sake of illustration, while vehicle production doubled between 2003 and 2013, up from 1.8 million to 3.7 million units, employment in the assembly sector

expanded by slightly over 70 per cent, growing from 79,000 jobs in 2003 to 135,000 jobs in 2013. It is also worth highlighting that the recent crisis in the Brazilian automotive industry in 2014 wiped out 34,000 jobs in the two segments together (BORGHI; SARTI, 2017, p. 57).

O Estado brasileiro ajuda a promover essa dinâmica ao formatar seu sistema de incentivos e o aparato regulatório do setor. Os benefícios concedidos pelos regimes automotivos àquelas empresas que cumprem os objetivos propostos são, em grande parte das vezes, relacionados à isenção de impostos sobre as importações, piorando a condição das empresas brasileiras nesse segmento.

No que se refere ao papel do câmbio, Araújo e Veríssimo (2015) testam a hipótese de que o setor automobilístico brasileiro teria passado por uma desindustrialização impulsionada pela Doença Holandesa, ou seja, por uma taxa de câmbio apreciada devido à alta demanda por *commodities* do país. É apresentada uma regressão que aponta relação negativa entre a produção de automóveis e a taxa de câmbio real efetiva, o contrário do que seria esperado para que se confirmasse a hipótese. As autoras explicam o resultado pelo fato da cadeia automobilística ser altamente integrada internacionalmente, sendo beneficiada por um câmbio apreciado que permite a importação de insumos (principalmente autopeças) e bens de capital a menor custo. Além disso, ressalte-se que o desempenho das exportações não é determinante para o desempenho geral dessa indústria, posto que, como já foi destacado, ela tem sua atuação no Brasil guiada pela ocupação de um mercado interno de grande porte e potencial de crescimento.

Destarte, os elevados preços externos dos bens intensivos em recursos naturais não pareceram ser danosos aos resultados da indústria automobilística doméstica. Neste sentido, não se pode afirmar a existência de um processo de desindustrialização derivado da Doença Holandesa em curso neste ramo da atividade industrial no Brasil (ARAÚJO; VERÍSSIMO, 2015, p. 171).

As autoras também testaram a relação de longo prazo entre taxa de investimento da economia, grau de abertura comercial e indicador de produtividade do trabalho com a produção de automóveis, obtendo resultados positivos para essas variáveis. Destaca-se a abertura comercial como variável correlacionada positivamente com a produção de automóveis, pois ela mostra como o setor integra-se mundialmente e beneficia-se de uma divisão do trabalho regional ou mundial entre insumos e mercadorias finais. Ao mesmo tempo em que se beneficia de um grau de abertura comercial sensivelmente maior a partir da adoção do modelo liberal-periférico de desenvolvimento no Brasil, a produção doméstica ainda obtém uma

proteção alta no segmento de montagem, ao contrário do que acontece com o segmento de autopeças, que, ao contrário do último, não beneficia-se da abertura da economia e perde espaço para as importações desde que promove-se tal abertura na década de 1990.

Quanto à indústria de montagem, não é esperado que ela apresente tendência a desindustrialização em períodos em que o mercado interno (ou regional) mostra-se aquecido, pois quando há dinamismo nesse componente da demanda, é permitida a expansão da produção e busca pela ocupação do importante mercado brasileiro por parte das principais montadoras do mundo. O que pode comprometer o desempenho do segmento é uma perda desse dinamismo de longo prazo do mercado interno, algo que se mostra como possibilidade em um padrão de desenvolvimento liberal-periférico, que prioriza a valorização financeira do capital e compromete o investimento nas atividades de maior dinamismo, como a indústria, algo que o Brasil vivencia com maior veemência desde 2015, quando mergulha em uma crise que se arrasta desde então.

4.3.2 Ciclo do capital no setor automotivo

Com o propósito de apresentar as dinâmicas do setor automotivo de forma a refletir alguns dos aspectos principais do padrão de reprodução do capital, resta proceder a uma análise do ciclo do capital em toda sua extensão, desde a origem na forma do capital-dinheiro a ser investido na produção, até a forma de apropriação da receita das vendas, segundo a fórmula $D - M \dots P \dots M' - D'$. Deve-se destacar ao longo da análise os papéis exercidos pelos três agentes principais incluídos nessa dinâmica setorial: o capital transnacional, o capital nacional e o Estado. Esses agentes determinam a configuração da cadeia produtiva global desse setor e o tipo de reprodução do capital que acontece especificamente no território brasileiro.

Primeiramente, no processo de financiamento da produção, é importante notar que as transnacionais do setor, tanto de montagem como as fornecedoras de primeiro nível, utilizam principalmente canais de financiamento internos, provindos dos lucros auferidos nos períodos anteriores e que são retidos na empresa como fundo para investimentos. Tal prevalência de capital transnacional determina a própria natureza do controle exercido sobre a reprodução do capital no setor, desde o tipo de atividade exercido como os fluxos de valor para dentro e para fora do país.

Além dos reinvestimentos, o setor também recebe fluxos de IDE que representam novos investimentos, empréstimos intra companhia e aportes de capital. Nos anos 1990, os fluxos de investimentos externos em novas plantas e na modernização das antigas foram grandes. A magnitude desses investimentos diminui após essa modernização. Conforme mostra a Tabela 4, que só dispõe dos dados a partir de 2001, os investimentos externos só ganham volume a partir de 2014, quando aumenta a necessidade das matrizes investirem nas suas subsidiárias, devido à diminuição das vendas internas. A capacidade ociosa do país é pressionada ao fim dos anos 2000, levando a novos investimentos, que são, entretanto, menores que aqueles realizados na década de 1990 e realizados com lucros retidos.

Tabela 4 - Evolução dos fluxos de IDE e de empréstimos do BNDES para o setor automotivo: 1995-2018

Ano	Investimento externo direto (milhões de US\$)	Desembolsos BNDES ao setor de autoveículos a preços de 2014 (milhões de R\$)	Desembolsos BNDES setor ao de autopeças a preços de 2014 (milhões de R\$)
1995		766	
1996		748	
1997		590	
1998		2.257	
1999		3.275	
2000		3.777	1.472,2
2001	1.550	2.890	994,2
2002	1.819	2.965	1.170,4
2003	966	4.858	849,9
2004	850	4.395	474,9
2005	1.044	7.582	1.053,0
2006	290	8.090	1.293,7
2007	861	4.781	1.725,5
2008	964	6.478	1.753,2
2009	2.163	7.998	2.863,2
2010	533	7.401	3.466,5
2011	1.395	5.585	2.155,5
2012	1.256	5.274	2.317,7
2013	1.867	7.358	4.019,3
2014	2.914	5.296	1.635,0
2015	4.518	2.750	
2016	6.571	4.868	
2017	3.952	1.160	
2018	4.523	1.078	

Fonte: Elaboração própria com base no Banco Central do Brasil; BNDES e Barros, Castro e Vaz (2015).

Ainda assim, o Estado brasileiro promove a cadeia com uma série de incentivos fiscais, relacionados aos regimes automotivos ou não, e com empréstimos subsidiados via BNDES,

visando principalmente a modernização das plantas e a promoção de atividades inovadoras no país. O BNDES é a instituição externa de maior importância na promoção dos investimentos de grande porte na cadeia automotiva, como a instalação de plantas, projetos de inovação e engenharia. Esse banco de desenvolvimento promove o investimento nessa cadeia através da oferta de crédito subsidiado, diminuindo os custos de implantação, expansão e inovação da produção de transnacionais no país.

Os desembolsos do BNDES acompanharam as tendências de investimento que o setor automotivo seguiu, com mais desembolsos ao fim da década de 1990 e retomada em menor patamar a partir de 2004. Em 2009, o banco atuou de maneira anticíclica, desembolsando mais crédito, mesmo quando os investimentos do setor caíram abruptamente. Para além das diferenças absolutas nos valores dos desembolsos para o setor como um todo e para o setor de autopeças, salta aos olhos na Tabela 4 que nos períodos de maior aceleração dos desembolsos para o setor como um todo, aqueles direcionados para o setor de autopeças mantêm-se relativamente estáveis, denunciando um direcionamento da política estatal de empréstimos para o segmento de montagem e para os grandes capitais do setor (transnacionais).

Nos últimos anos, houve mudanças nas condições de empréstimos, com a alteração da base de referência das taxas cobradas pelo BNDES, que passou da taxa de juros de longo prazo (TJLP) para a taxa de longo prazo (TLP), diminuindo o subsídio implícito nos empréstimos. A medida se encaixa no projeto de diminuir o peso do Estado na economia, aprofundando o caráter liberal do modelo de desenvolvimento. A base para isso foi a mudança no bloco no poder que acontece após o *impeachment* da presidenta Dilma Rousseff, quando a burguesia interna perde força para implementar uma agenda própria, aderindo a uma coalizão com hegemonia reforçada do capital financeiro cosmopolita; a burguesia interna apoia aquela coalizão na medida em que ela impõe o enfraquecimento da classe trabalhadora. Como reflexo dessa iniciativa, logo aconteceria a redução acentuada dos desembolsos ao setor industrial a partir de 2017.

Os níveis mais baixos da cadeia de fornecimento, onde concentra-se o capital nacional, exibem maiores dificuldades financeiras, posto que apresentam escala mais reduzida devido ao tamanho limitado do mercado nacional e à compressão de suas margens de lucro, uma vez que estão as indústrias extrativas e as montadoras. Necessitam, assim, de empréstimos

bancários privados para obter capital de giro, além de investirem menos em atividades de pesquisa e desenvolvimento e em inovações de projeto e processo.

Passando à segunda fase do ciclo do capital, percebe-se que, como mostrado na seção anterior, o setor automobilístico brasileiro vem apresentando uma tendência à desindustrialização ligada aos meios de produção usados no processo de reprodução do capital no setor. Tal fato está conectado a perdas de encadeamentos industriais internos, com rebatimentos nos níveis de emprego e na capacidade de desenvolvimento tecnológico, mas também em fluxos contínuos de valor para fora graças à dependência de capital constante estrangeiro. Boa parte do capital que aporta como IDE retorna ao exterior para a realização de compras de bens de capital e autopeças.

No que se refere ao processo produtivo, os aspectos mais relevantes a tratar no setor ligam-se à tecnologia envolvida na produção de veículos e autopeças no Brasil e ao consumo da força de trabalho. Destaca-se a reduzida taxa de inovatividade das empresas brasileiras, tanto daquelas de capital nacional quanto das subsidiárias de transnacionais. Assim, a produção nacional de veículos caracteriza-se como uma incorporadora de tecnologias e modelos desenvolvidos nos países centrais, levando a uma menor capacidade de retenção de lucros no país e a uma maior transferência de valor para fora no comércio mundial, de autopeças sobretudo. Ainda assim, algumas montadoras instaladas no país, em parceria com fornecedores de primeiro nível, já promoveram o desenvolvimento de projetos de veículos internamente, assim como houve o desenvolvimento de tecnologias inovadoras, como os motores flex.

Em um contexto de mudanças profundas nas bases tecnológicas do setor automobilístico, marcadas sobretudo pela emergência do paradigma da eletrificação e das tecnologias digitais, a previsão é que o país fique ainda mais para trás nesse sentido, pois, como ressaltam Barros, Castro e Vaz (2015), as empresas de autopeças brasileiras são especializadas em elétrica, importando a maioria dos componentes eletrônicos, que é o segmento mais complexo e que emerge como central.

Além disso, mesmo contando montadoras com capacidade de desenvolvimento tecnológico (que, em grande medida, não a utilizam no Brasil), os agentes que lideram, até o presente momento, as mudanças que acontecem no setor são empresas de tecnologia, como Waymo

(pertencente à Google), Uber e Tesla, que não atuam no Brasil. Atualmente, as empresas de tecnologia e serviços são clientes importantes para o setor automotivo, compensando a redução da demanda no varejo devido às opções de mobilidade postas como concorrência para o automóvel individual. A partir desse cenário, essas empresas drenam parte do valor produzido na cadeia automobilística ao comprar veículos (que funcionam aqui como bens de capital) a preços abaixo do mercado, graças ao domínio do mercado baseado em tecnologia.

Mantida a atual estrutura do setor automotivo brasileiro, as montadoras seguirão procurando vender seus novos produtos para o grande mercado consumidor nacional/regional e avançar no acúmulo de competências em engenharia, mas não necessariamente terão interesse em desenvolver localmente as tecnologias mais estratégicas. Esse aspecto continuará restrito às matrizes estrangeiras, uma vez que o Brasil não conta com grandes montadoras de capital nacional. O desenvolvimento tecnológico que pode ser feito no Brasil tende a ser limitado, apesar da boa capacitação já acumulada em engenharia e da ampla base de empresas instaladas no país. Dessa forma, o Brasil provavelmente permanecerá com papel reduzido no desenvolvimento de tecnologias disruptivas.

Segundo dados da última Pesquisa de Inovação (Pintec), de 2014, apenas 34% das empresas do setor de autopeças³ realizaram dispêndio com algum tipo de atividade inovativa no triênio de referência (2012, 2013 e 2014), enquanto que a soma dos dispêndios realizados com esse propósito representou apenas 2,8% da receita líquida das vendas do setor no período. Para o setor de montagem de autoveículos, uma proporção mais representativa das empresas realiza atividades inovativas, 73% para o triênio, mas a proporção desses dispêndios em relação à receita líquida é ainda menor, de 2,1%. Desta forma, o setor como um todo situa seus dispêndios em atividades inovativas um pouco acima da proporção média da indústria de transformação como um todo, 2,4% contra 2,2%, respectivamente, o que é muito pouco para uma indústria altamente oligopolizada cuja concorrência se dá por meio de diferenciação de produtos com alta tecnologia embarcada.

Enquanto que de parte do segmento de montagem a explicação para esse desempenho reside na estratégia das transnacionais, que exercem atividades de P&D nos países desenvolvidos, de parte do segmento de autopeças ela reside na fragilidade financeira da maioria das empresas

³ Considerando esse setor como a soma dos subsetores 29.3, 29.4 e 29.5 do CNAE, que incluem fabricação de peças e acessórios para veículos automotores, fabricação de cabines, carrocerias, reboques e recondicionamento de motores.

do setor, que passam a perder espaço para importações. Dentre as empresas de autopeças que detêm poderio financeiro e capacidade de inovação, percebe-se a dominância do mercado por empresas de capital estrangeiro, como exposto na Tabela 5, a seguir.

Tabela 5 - Principais empresas do setor de autopeças por receita líquida em 2013

Empresa	Origem do capital	Receita líquida em 2013 (milhões de R\$)
Iochpe-Maxion	Brasil	6.126,5
Eaton	EUA	4.944,4
Bosch	Alemanha	4.006,4
Tupy	Brasil	3.123,0
Autometal	Espanha	2.553,1
Mahle-Metal Leve	Alemanha	2.393,7
Goodyear	EUA	2.359,4
ZF	Alemanha	1.752,1
Cummins	EUA	1.611,2
Magneti-Marelli	Itália	1.500,0
TRW	EUA	1.417,1
Tuper	Brasil	1.172,6

Fonte: Elaboração própria com base em Barros, Castro e Vaz (2015).

O setor automotivo possuía participação de 8,8% na receita total da indústria de transformação brasileira em 2017, segundo a Pesquisa Industrial Anual do IBGE, já sua participação no emprego industrial era de 5,8, de modo que não se pode caracterizá-la como uma indústria intensiva em mão de obra. Ainda assim, trata-se de um setor que emprega mão de obra relativamente qualificada, de modo que a participação do setor no total de salários e outras remunerações da indústria nacional era de 8,9% em 2017. Além disso, os números de empregos indiretos trazidos pela produção automobilística ainda são notáveis.

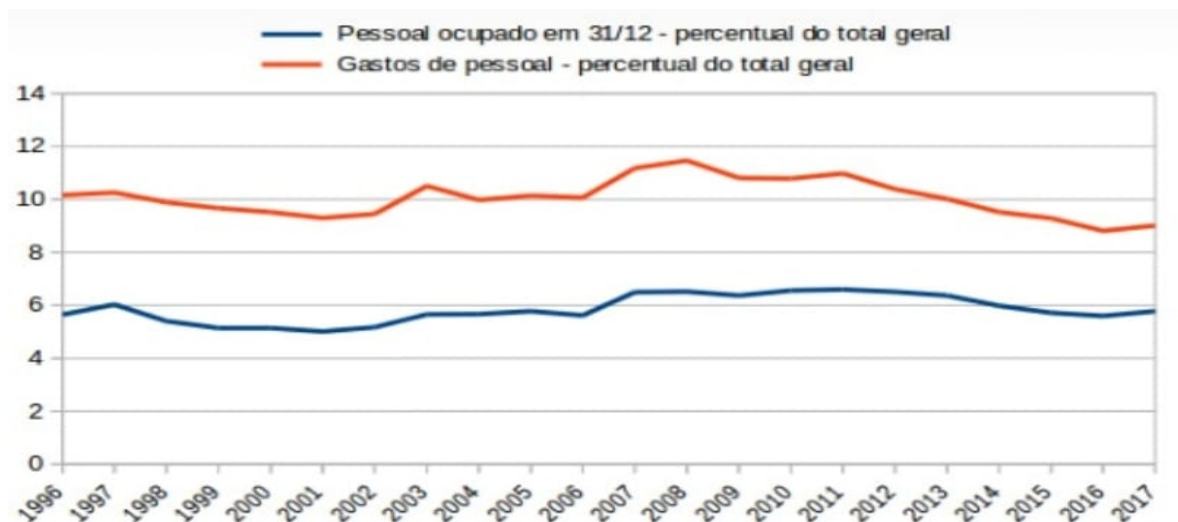
Como já destacado na Tabela 1 e nos Gráficos 3 e 4, a evolução da forma de consumo de força de trabalho no setor automobilístico brasileiro das últimas décadas segue um padrão que deriva do aperfeiçoamento da produtividade ao longo dos anos, com adequação da produção

nacional às tecnologias de produção mais modernas disponíveis. Além disso, e principalmente, houve uma diminuição do uso da força de trabalho para um dado nível de produção de veículos devido à perda de participação da cadeia de fornecimento doméstica na oferta de capital constante para a indústria montadora, sendo os empregos transferidos desse setor para outros, industriais ou não.

A interseção entre a liberalização econômica guiada pelo Estado, a expansão e segmentação da cadeia global automobilística e a intensificação da concorrência nos níveis inferiores desta cadeia levou à segmentação do regime de contratação no interior da indústria, com trabalho melhor remunerado predominando no segmento de montagem e nos níveis superiores da cadeia de fornecimento e pressão crescente pela intensificação da exploração nos fornecedores de nível inferior (DE NEGRI, 2010).

O Gráfico 6 mostra a evolução da participação do pessoal ocupado e dos gastos de pessoal da indústria automotiva brasileira na indústria de transformação como um todo. Demonstra-se que, embora a participação no pessoal ocupado tenha se mantido relativamente constante no começo e fim do período analisado (depois de diminuir na transição entre as duas décadas e aumentar entre 2003 e 2013), a participação nos gastos com pessoal caiu a um patamar consideravelmente abaixo do inicial, situação que pode ser atribuída às piores condições de emprego nos segmentos menos monopolizados da cadeia, como, por exemplo, o de recondicionamento de motores e autopeças fundidas. Mas em todos os segmentos da cadeia se fazem sentir os efeitos de um padrão de desenvolvimento que diminui o poder de barganha da classe trabalhadora, que ocorre através de mudanças na legislação ou do simples aumento do exército industrial de reserva.

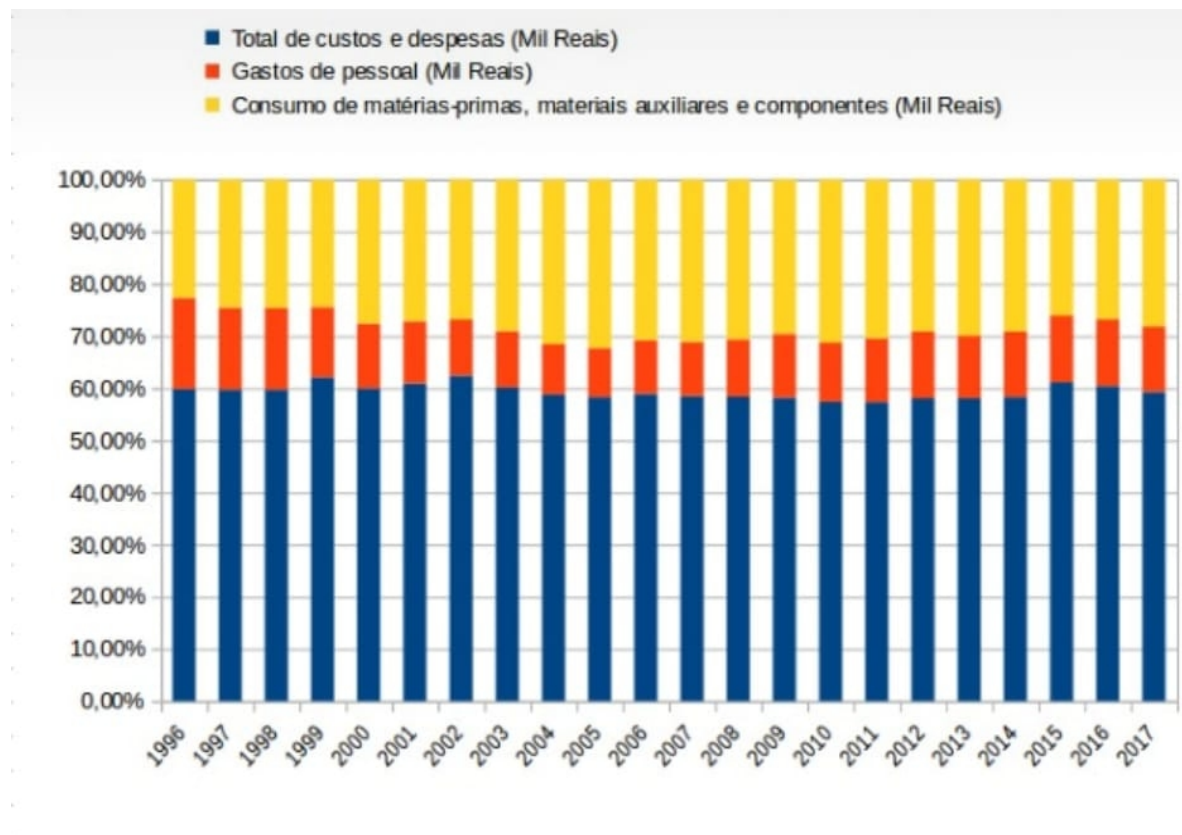
Gráfico 6 - Evolução do pessoal ocupado e dos gastos com pessoal na indústria automobilística, como percentual do total da indústria de transformação: 1996-2017 (%)



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Industrial Anual - IBGE.

Os gastos com pessoal e com matérias-primas são os dois principais componentes de custos do segmento de autopeças. Se compararmos a evolução dos gastos deste segmento com esses fatores com seus custos totais, percebe-se que houve um crescimento do componente matérias-primas na composição dos custos, frente aos gastos com pessoal, como podemos observar no Gráfico 7 (com as barras representando os montantes em mil reais e a barra lateral indicando a proporção em porcentagem). Enquanto a indústria extrativa apresentou anos de êxito durante a primeira década do século XXI, com as exportações limitando a oferta interna, mantendo uma estrutura de mercado oligopólica, podendo impor preços aos compradores, a classe trabalhadora obteve ganhos conjunturais durante os governos de Lula e Dilma Rousseff, enquanto o mercado de trabalho permanecia aquecido, mas seguidas flexibilizações da legislação trabalhista e um padrão produtivo de desindustrialização com ganhos de produtividade leva ao enfraquecimento do conjunto da classe.

Gráfico 7 - Estrutura de custos do setor de autopeças, montante e proporção: 1996-2017



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Industrial Anual - IBGE.

Quanto à composição da oferta de veículos e autopeças que deixa o processo produtivo (P... M'), esta depende das estratégias das transnacionais dentro da CGV automotiva, de modo que se produz determinados componentes ou veículos em um determinado local segundo uma divisão internacional da produção. Faz parte das estratégias mundiais das montadoras contar com a presença de seus fornecedores de primeiro nível ao seu lado em cada uma de suas plantas mundiais, postura conduz à moldagem do setor de autopeças brasileiro.

O Brasil apresenta vantagens em relação aos outros países do Mercosul na ótica das transnacionais, pois recebe a maior parte dos investimentos do setor no continente. De Negri (2010) destaca que tais vantagens em relação à principal concorrente regional, a Argentina, estão ligados com a significativamente menor renda *per capita* do Brasil e à menor taxa de motorização dos brasileiros, de modo que o potencial de crescimento da demanda por

veículos é maior no Brasil. Acompanhando as decisões das montadoras, os fornecedores de primeiro nível concentraram seus investimentos no Mercosul no mercado brasileiro.

qualquer perspectiva de crescimento da renda no Brasil trará grande impulso na demanda de automóveis e ampliará ainda mais o tamanho do mercado brasileiro, vis a vis o mercado argentino.

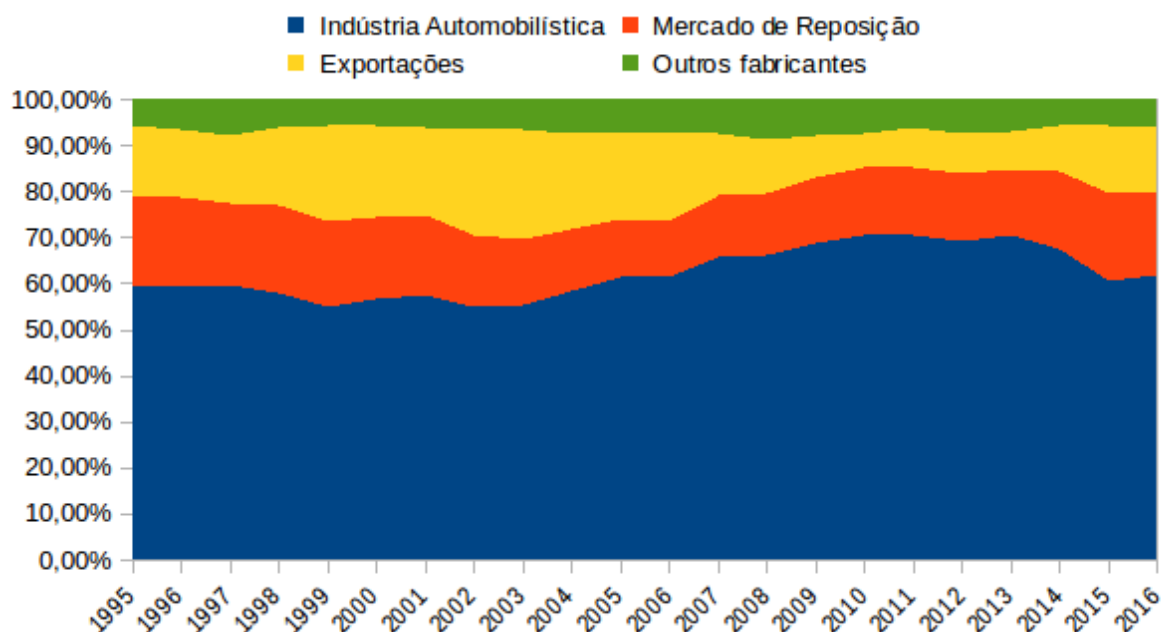
(...) o mercado brasileiro permite às firmas alcançarem as economias de escala necessárias para racionalizar sua produção, e este é o principal fator de decisão locacional das firmas (DE NEGRI, 2010, p. 203).

A especialização produtiva das empresas de autopeças instaladas no Brasil marca uma diversificação produtiva considerável, mas transparecem deficiências nas capacidades produtivas que refletem o lugar que o país ocupa na DIT e dão ensejo para que sigam ocorrendo transferências de valor graças à diferença de produtividade entre as mercadorias produzidas internamente e as que são produzidas no exterior. No segmento de eletroeletrônica, o Brasil produz componentes elétricos; no de motores, a especialização ocorre com os de mil cilindradas; e, no de transmissão, em câmbios manuais. Há ainda uma gama de empresas que produzem peças de menor complexidade, nos níveis mais baixos da cadeia de fornecimento ou para reposição. A troca desigual e a inferioridade dos capitais de origem nacional ficam evidenciados.

Isso resulta em uma importação significativa de motores de cilindrada superior a 1.000 cm³, de caixas de marcha, inclusive automáticas, e componentes de transmissão (...). Em relação aos fabricantes de capital nacional, muitos se dedicam à transformação de metal, produzindo peças e componentes forjados, fundidos, estampados, usinados etc. Embora muitos forneçam para o mercado de OEM, costumam atuar em peças que exigem reposição com maior frequência (freios, bateria, componentes de motor, suspensão, rodas etc.) (BARROS; CASTRO; VAZ, 2015, p. 184).

Refletindo essa composição, se estabelecem as opções de mercado para as autopeças produzidas internamente, que se direcionam basicamente para as montadoras localizadas no país, enquanto decresce a passos largos a capacidade de exportação do segmento em decorrência do declínio dos investimentos. O Gráfico 8 mostra a evolução de cada uma das origens do faturamento do setor de autopeças, de modo que se percebe pouca variação entre o primeiro e o último ano da série, mas explicita-se que as variações acontecem de acordo com a potencialidade de absorção das montadoras, pois quando há algum dinamismo, a capacidade instalada é pressionada de tal modo que as exportações ressecam. Essa dinâmica demonstra a limitação da estrutura produtiva do setor quando submetida às estratégias das transnacionais.

Gráfico 8 - Composição do faturamento da indústria de autopeças: 1995-2016 (%)



Fonte: Elaboração própria com base no Anfavea.

No segmento de autoveículos, a participação do Brasil nessas estratégias está ligada à produção de automóveis pequenos e médios, sendo os modelos mais luxuosos e/ou potentes necessariamente importados pelas montadoras para serem vendidos no país. Tal especialização é histórica, advindo do fato do país possuir uma renda per capita baixa.

A Tabela 6 mostra como evoluem as participações do mercado externo e interno como destinação da produção nacional de autoveículos. Há uma dinâmica em que a participação do mercado interno cresce constantemente conforme apresenta-se dinamismo interno, embora as exportações também ganhem corpo até 2007, quando estoura a crise econômica mundial, só voltando a ganhar participação quando o Brasil entra em recessão, em 2015.

Tabela 6 - Destinação da produção brasileira de autoveículos: 1995-2018

Ano	Mercado interno (unidades)	Participação (%)	Exportação (unidades)	Participação (%)
1995	1.359.332	84%	263.044	16%
1996	1.506.783	84%	296.273	16%
1997	1.640.243	80%	416.872	20%
1998	1.187.737	75%	400.244	25%
1999	1.078.215	80%	274.799	20%
2000	1.315.303	78%	371.299	22%
2001	1.422.966	78%	390.854	22%
2002	1.363.216	76%	424.415	24%
2003	1.354.717	71%	535.980	29%
2004	1.517.010	67%	758.787	33%
2005	1.626.476	65%	897.144	35%
2006	1.785.243	68%	842.812	32%
2007	2.185.645	74%	789.365	26%
2008	2.445.224	77%	734.534	23%
2009	2.652.190	85%	475.325	15%
2010	2.854.823	79%	767.432	21%
2011	2.775.356	83%	582.752	17%
2012	3.014.001	86%	471.103	14%
2013	3.060.519	84%	591.623	16%
2014	2.881.014	89%	351.636	11%
2015	2.154.642	82%	442.013	18%
2016	1.776.897	76%	537.426	24%
2017	1.995.594	72%	784.749	28%
2018	2.255.929	78%	643.600	22%

Fonte: Elaboração própria com base no Anfavea.

A demanda que alimenta a reprodução da indústria automobilística brasileira a partir da década de 1990 volta ser quase que exclusivamente proveniente do mercado interno, após um *interregno* em que o Estado procurou promover as exportações em 1970-1980. Vê-se, portanto, que a expansão ou contração da produção de veículos é dependente deste mercado interno, cuja atratividade para as transnacionais reside, em grande medida, no seu tamanho combinado a uma baixa taxa de motorização e no acesso ao mercado regional do Mercosul.

Após uma estagnação no crescimento da renda nos anos 1990, os anos 2000 apresentaram dinamismo nesse sentido. Além disso, houve alguma redistribuição de renda, em decorrência da composição do bloco no poder constituído a partir de 2003, quando frações do sindicalismo e do subproletariado urbano estiveram representadas, ainda que subordinadamente. Acontece o aparecimento da chamada “nova classe média”, com renda individual entre 291 e 1019 reais (não fugindo muito de uma fração do proletariado que antes

estava quase que completamente excluída do mercado de consumo e que é alçada a esse espaço), cuja magnitude cresce de 70 milhões para 110 milhões de pessoas ao longo da década de 2010.

Esse contingente ganha acesso facilitado a mecanismos de crédito, que sempre estiveram fora do seu alcance, mas que são essenciais na compra de bens de consumo duráveis como um automóvel. As exigências para obter empréstimos foram afrouxadas, os juros desceram a patamares baixos em comparação com a história recente do país e os períodos de pagamento foram alongados.

Credit for customers is a critical issue – credit operations are responsible for more than 50% of domestic car sales. The shortage of credit at the beginning of the 2008 crisis slowed down the auto industry and prompted the government to restore credit lines quickly and successfully (ARBIX; SALERNO; TOLEDO, 2015, p. 71).

Além disso, os salários cresceram, principalmente no segmento de menores rendimentos, com o salário mínimo sendo objeto de aumentos significativos, graças ao mecanismo de correção que levava em conta o crescimento do PIB do ano anterior. Outros fatores que contribuíram para a elevação dos salários naquele período foram a redução da inflação (elevação real) e a diminuição do desemprego, esta última gerando uma contração do exército industrial de reserva e uma conseqüente escassez relativa da força de trabalho.

O próprio setor automotivo foi importante historicamente na gestação de uma classe trabalhadora organizada institucionalmente e capaz de negociar os termos de sua exploração, cuja irrupção pode ser invocada nos direitos previstos na constituição de 1988 e na inserção subordinada no bloco no poder que lhe garantiu o acesso a uma cesta de consumo ampliada na primeira década e meio do século XXI.

Embora muito do dinamismo brasileiro desse período seja tributário do cenário externo favorável, com elevação dos preços e do volume de suas exportações primárias, o componente da demanda interna mostrou-se fundamental para a dinâmica da economia brasileira no modelo liberal-periférico, enquanto que no setor automobilístico esse componente é o protagonista da dinâmica.

O grande limitador do mercado interno e, por extensão, da evolução da cadeia automotiva nacional, é a dependência tecnológica e financeira do país, que impede a promoção de

políticas ativas de desenvolvimento impulsionadas pelo Estado, que se vê enredado em uma necessidade de consolidação que emana da vulnerabilidade externa acrescida que o Brasil herda no novo padrão.

Em 2013 tem início um processo de ajuste de ajuste fiscal que envolve o aumento das taxas de juros e consequente contração do crédito, movimento que se intensifica a partir de 2015, quando a taxa de desemprego passa a crescer. O menor crescimento do PIB, seguido de recessão, implica diretamente em um menor faturamento, aumento da capacidade ociosa e diminuição do nível dos investimentos no setor. Mesmo a reação do mercado de trabalho a partir de 2018 acontece sob o signo da informalidade, dificultando o crescimento do dinamismo do mercado consumidor e da oferta de crédito.

A falta de uma inserção exportadora dinâmica torna o cenário ainda mais crítico, uma vez que tal ausência implica na inexistência de opções para manter a atividade econômica. Ainda assim, houve uma ampliação das exportações e redução das importações a partir de 2015, dado que as empresas se esforçam mais para procurar mercados externos, enquanto, em paralelo, a taxa de câmbio apresentava uma trajetória de desvalorização. "Há relativa coordenação entre as matrizes e subsidiárias, de modo que, em caso de crise, a subsidiária de determinada região acaba suprindo o fornecimento que seria feito por outra subsidiária." (DAUDT; WILLCOX, 2018, p. 192).

As limitações para esse tipo de estratégia estão ligadas principalmente aos limites a que está sujeita a modularização das plataformas de montagem, pois enquanto não se atinge o objetivo de plena compatibilidade de plataformas, as produções de cada país apresentarão especificidades que aumentam os custos do comércio externo de veículos. Além disso, o Brasil não apresenta proximidade geográfica suficiente com nenhum dos principais mercados (EUA, União Europeia e Ásia-Pacífico), de modo que não existem vantagens de custos nem acordos de livre-comércio que tornem as exportações brasileiras mais competitivas. Na Tabela 7, percebe-se em que medida o Brasil possui uma inserção limitada para seus produtos no mercado externo, de modo que os déficits na balança comercial do setor são uma constante durante a vigência do padrão liberal-periférico.

Tabela 7 - Saldo da balança comercial de autoveículos e autopeças, remessas de lucros e dividendos do setor automobilístico: 1995-2018

Ano	Saldo da balança comercial - autoveículos (milhões de US\$)	Saldo da balança comercial - autopeças (milhões de US\$)	Lucros e dividendos remetidos (milhões de US\$)
1995	-2.210	472,7	
1996	-1.533	86,9	
1997	-1.030	-352,6	
1998	-393	-143,7	
1999	-831	-326,7	
2000	-262	-490	
2001	-67	-612,6	322
2002	476	-146,9	72
2003	1.621	414,5	190
2004	3.633	397,5	250
2005	5.251	769,6	537
2006	5.158	1.868,2	1.402
2007	3.134	-152,3	2.894
2008	-2.360	-2.702,4	5.812
2009	-4.141	-2.386,7	2.870
2010	-5.404	-3.867	5.697
2011	-8.071	-5.042,9	4.884
2012	-9.342	-6.105,9	2.928
2013	-9.515	-9.892,2	3.108
2014	-10.840	-9.004,1	807
2015		-5.594,3	146
2016		-5.256,7	111
2017			131
2018			516

Fonte: Elaboração própria com base no Anfavea, Sindipeças e Banco Central do Brasil.

Ao tempo em que retornam os déficits na balança comercial do setor, após a crise econômica de 2008, as transnacionais com subsidiárias no Brasil passam a elevar os montantes de lucros remetidos para as matrizes como estratégia de compensação das perdas relativamente maiores que tiveram que enfrentar nos mercados dos países desenvolvidos como consequência da Grande Recessão. Tal remessa de lucros, que têm origem na mais-valia produzida no Brasil, configura uma transferência de valor originada no fato de que a estrutura produtiva nacional é controlada, em seus setores mais dinâmicos, por capital estrangeiro. Ao mesmo tempo em que realizam essas remessas de lucros e dividendos, as empresas tomam empréstimos junto ao BNDES com taxas altamente favoráveis, de modo que há um descolamento entre os lucros auferidos e o retorno na forma de investimentos realizados por essas empresas em território nacional.

5 À GUIZA DE CONCLUSÃO: PADRÕES DE DESENVOLVIMENTO NACIONAL E SETORIAL

Ruy Mauro Marini foi responsável por conjugar a análise marxista sobre o ciclo de reprodução do capital a uma análise dos valores de uso (aspecto que Marx aborda nos esquemas de reprodução no capital) e da propriedade dos capitais (que escapou das preocupações do autor alemão, posto que, n'O capital era postulada uma economia mundial homogênea) para chegar a um entendimento da dinâmica reprodutiva das sociedades dependentes que considerasse seus elementos determinantes, tanto no âmbito dos fluxos de valor, quanto dos valores de uso, posto que esses influenciam nas necessidades e o caráter que adquirem os primeiros. Trata-se de uma tentativa de encontrar os elementos qualitativos que são determinantes no processo de desenvolvimento dos países dependentes em um tempo histórico específico, influenciando no crescimento quantitativo e na luta de classes no interior desses países.

A observação dos seguidos estágios do ciclo na América Latina da década de 1970, levou o autor a colocar três características como essenciais da forma como se desenrola a reprodução do capital no continente: prevalência do capital estrangeiro no financiamento e produção periféricos; transferências de valor para fora; e superexploração da força de trabalho, que é afastada do mercado de consumo.

A dependência financeira se expressa, àquela altura, na incapacidade do capital financeiro nacional disponibilizar capital em magnitude suficiente para estabelecer capitais de grandes proporções. Como resultado disso, o capital estrangeiro exerce o controle da produção nacional, moldando-a à sua conveniência, e criam-se fluxos de valor para fora para pagamento de juros.

A dependência tecnológica se expressa no uso quase que exclusivo de meios de produção importados na etapa da produção, que é reflexo da incapacidade do país de subsidiar a sua indústria com tecnologia própria. Essa característica impõe o vazamento de valor do continente para pagamento dessas máquinas e equipamentos, diminuindo o poder de difusão de crescimento interno que poderia ser promovido pelo IDE.

Como foi ressaltado na seção 2.3.2, uma especialização em bens de consumo duráveis nas economias dependentes latino-americanas decorria da condição estrutural dessas economias, que enfrentavam vazamentos de renda constantes em direção às economias desenvolvidas e possuíam força de trabalho abundante. Essas características conduziam a uma estrutura produtiva que tinha como característica central a superexploração da força de trabalho, de modo que ocorre um crescimento maior do valor apropriado na forma de mais-valia em relação aos salários, comparativamente ao ocorrido nas economias desenvolvidas, determinando a especialização em bens de consumo duráveis, cuja capacidade de irradiar ganhos de produtividade para os demais setores da economia é menor em relação ao setor de bens de capital, que fica atrofiado.

A concentração do mercado pelas empresas estrangeiras que penetram no continente por meio de IDE nos setores produtivos mais avançados é decorrência de seu maior poder financeiro e tecnológico, podendo investir mais em bens de capital avançados e, assim, obterem lucros extraordinários, que serão, em parte, remetidos para suas matrizes. Deste modo, reforça-se a tendência dos capitais nacionais obterem taxas de lucro menores e buscarem formas de compensá-la através da diminuição dos custos relacionados ao consumo de força de trabalho, aumentando a intensidade de seu uso sem aumento correspondente aumento do salário.

Apesar de reforçada por uma concentração de renda em grandes proporções, determinada pela própria forma que a estrutura produtiva tomou nos países dependentes latino-americanos após sua inserção subordinada na DIT, a demanda por bens de consumo duráveis nessas economias é limitada pelas transferências de valor que decorrem também dessa inserção subordinada. Assim, para aquelas economias dependentes que conseguem desenvolver suas forças produtivas em magnitude suficiente para comportar indústrias de grande porte, faz-se necessária, naquela altura a busca de mercados externos para a produção industrial. Só dessa forma seria possível continuar a desenvolver-se industrialmente e gerar lucros apropriáveis sem esbarrar na limitação posta pelo subconsumo da classe trabalhadora.

A indústria automobilística é, possivelmente, o setor mais representativo do padrão de reprodução do capital que se desenrola no Brasil sob o padrão de imperialismo do pós-guerra. Quando a tendência mundial era de ocupação do mundo por transnacionais crescentemente monopolistas, através de fluxos de IDE que se concentravam na indústria manufatureira, o Brasil se inseria nesse contexto redirecionando o protagonismo no seu processo de

industrialização por substituição de importações para o capital estrangeiro. A produção de automóveis foi escolhida pelo Estado como catalisador dessa transformação, por ser um setor tecnologicamente rico; detentor de um efeito multiplicador que permite estimular investimentos nos demais setores, desde a indústria de base, até a de bens de capital e infraestrutura; e uma forma de resolver o problema da logística de transporte no país, em substituição às ferrovias e portos.

A concretização da implantação do setor no país ocorreu através de uma orquestração entre o Estado, empresas transnacionais e capital nacional, reservando-se cada qual um lugar determinado na estrutura do setor, enquanto que a classe trabalhadora foi, em grande medida, agente passivo no contexto da implantação do setor, pois suas reivindicações salariais foram suprimidas em nome de um arrocho salarial que era fruto do abandono da aliança entre burguesia interna e classe trabalhadora, com a primeira adequando seus interesses aos capital transnacional.

No momento em que foi criado o plano que visava dar as diretrizes da implantação da indústria automotiva, foram centrais as considerações sobre a demanda que o mercado brasileiro comportava, pois isso determinaria a viabilidade do funcionamento do setor, que exige grande escala, e a quantidade de empresas/plantas que deveriam ser atraídas. Enquanto uma indústria produtora de um bem de consumo durável, a sua implantação em um país com a estrutura produtiva e distributiva do Brasil de então tinha como pressuposto que uma demanda que advinha das camadas superiores da pirâmide social, que se mostraram insuficientes para sustentar uma produção em escala aceitável após o primeiro período de operação. Para que fosse corrigida tal deficiência, foi necessário um reforço da concentração de renda no interior da sociedade brasileira, que se mostra claramente na passagem da década de 1960 para a de 1970, período do milagre econômico. Além disso, o crescimento da demanda dependia do maior desenvolvimento do capital financeiro interno, assim como de um esquema de realização que envolvesse a conquista de mercados externos para a produção brasileira, de modo que se torna possível falar de um subimperialismo brasileiro na década de 1970, quando ganham força os monopólios e o capital financeiro nesse país.

Desta forma, percebe-se como a indústria automobilística brasileira reflete ao mesmo tempo a forma de expansão do capital de então - com sua forma de imperialismo correspondente - e as especificidades de um país com uma herança histórica de inserção dependente na DIT, o que

envolve (naquele padrão) a superexploração da força de trabalho e sua marginalização no mercado de consumo.

Para além da adequação a priori do setor à dinâmica da economia brasileira de então, é preciso destacar como ela se expressa no funcionamento concreto do ciclo do capital desse setor. No padrão que se estabeleceu no pós-guerra, imediatamente após a implantação da indústria automotiva no país, ressalta-se que o financiamento do setor eram feitos, predominantemente, pelas empresas transnacionais através de IDE. Além disso, é preciso destacar o papel do Estado, que propiciou vantagens como isenção do pagamento de impostos de importação de máquinas e equipamentos, permissão para tomar empréstimos no exterior sem cobertura cambial etc. De qualquer forma, o controle sobre as plantas montadoras em operação era exercido plenamente pelas empresas transnacionais. No setor de autopeças, predominavam capitais privados de menor porte, que dependiam do pouco desenvolvido mercado financeiro interno, levando, em um segundo momento, a uma consolidação e início da desnacionalização do setor, conforme as montadoras verticalizavam a produção ou atraíam fornecedores estrangeiros.

Como acontecia para quase a totalidade da indústria nacional, os bens de capital utilizados eram importados, de modo que a expansão industrial do país dependia diretamente do mercado externo e de divisas, que limitavam os efeitos positivos dos investimentos realizados. Ao mesmo tempo em que se apoiava em uma dinâmica dessa natureza, o setor automobilístico permitiu o desenvolvimento tecnológico da indústria nacional, ainda que de modo limitado pela estrutura de propriedade dos seus maiores capitais.

Na fase da produção se verificava a crescente concentração do mercado por parte das empresas estrangeiras, que adquiriram os sócios brasileiros que participaram dos investimentos no primeiro momento do setor de montagem. No setor de autopeças, tal concentração é resultado da ausência de políticas que mantivessem a necessidade de colaboração entre as montadoras e os fornecedores locais, de modo que o segundo desenvolvesse suas capacidades tecnológicas. Assim, os capitais de propriedade nacional passam a se concentrar em setores de menor composição orgânica do capital, que transferem valor para os níveis superiores da cadeia e que são mais dependentes da exploração física do trabalho.

Dada a não inserção da força de trabalho enquanto consumidora dos bens de consumo produzidos pelo setor, a extração de mais-valia relativa é limitada e o trabalho experimenta graus de exploração ampliados a partir da especialização da indústria brasileira em bens como automóveis. O poder de barganha dos trabalhadores é minado pelo fato do crescimento se dar baseado em tecnologias economizadoras de mão de obra e dominado por empresas estrangeiras, fazendo com que as organizações trabalhistas fossem excluídas do bloco no poder. Mesmo considerando ganhos de emprego no período de industrialização acelerada, os ganhos de produtividade não se traduzem em aumentos salariais correspondentes. A especialização em setores mais trabalho-intensivos e a escolha de modais de transporte coletivos seriam escolhas mais consequentes para seus interesses.

A produção brasileira de automóveis se especializa em modelos de baixo custo, adequados à baixa renda *per capita* do país. A realização acontece primeiramente pela substituição de importações por parte das classes dominantes, se expande para setores da classe média que se beneficiam da maior exploração na base da pirâmide e do desenvolvimento do capital financeiro e, por fim, segue em direção da conquista de mercados externos para exportação.

A reestruturação da acumulação capitalista pós década de 1970, formatada pela globalização financeira e produtiva, passa a ter maiores efeitos no Brasil a partir do final dessa década, quando o padrão de desenvolvimento baseado na industrialização por substituição de importações entra em crise. Como consequência, a década de 1980 é permeada pela tentativa de equacionar essa crise através da obtenção de excedentes nas transações correntes com o resto do mundo e de ajustes fiscais que comprometiam o papel do Estado na promoção da indústria. Ainda assim, permanecia a busca de um desenvolvimento industrial calcado nas exportações, que eram promovidas para que o país conseguisse divisas. Na década de 1990, acontece a adaptação ativa do país à lógica neoliberal, com o Estado promovendo a estabilidade da moeda para assegurar os ganhos financeiros de investidores externos, juros altos, redução do papel e do orçamento estatal, privatização de estatais, flexibilização de contratos de trabalho.

O resultado foi um padrão de desenvolvimento em que a tendência fundamental, em torno da qual irão adequar-se as demais características, é que a industrialização dá lugar à desindustrialização, mudando os setores que dão a dinâmica da reprodução do capital do país. Para abordar esse período, Filgueiras (2019), usa o conceito de "padrão de desenvolvimento

capitalista", que é compatível com a análise de Marini sobre o ciclo do capital na economia dependente, mas incorpora ainda mais determinantes concretos para definir um padrão específico, posto que seu foco é analisar países específicos, não um continente. Deste modo, a configuração do bloco no poder é um aspecto chave para entender o padrão, ainda que seu determinante último esteja na configuração tomada pela acumulação de capital nos países imperialistas, cujos capitais e estados detêm poder de decisão e conformação dos parâmetros em que se dá a acumulação de um país dependente como o Brasil.

O movimento essencial que irá determinar a reconfiguração da forma de acumulação que acontece no país é a abertura comercial e financeira, que, por sua vez, depende de uma reconfiguração do papel do Estado na economia e das variáveis macroeconômicas. Após a estabilização monetária, o Brasil aparece como uma "plataforma internacional de valorização financeira", inserindo-se pela via financeira na nova dinâmica internacional. No que toca à integração produtiva, houve o reforço do capital produtor de *commodities* e enfraquecimento dos capitais industriais, de modo que se reforçam as vantagens comparativas da economia brasileira em recursos naturais. A dominância do capital financeiro no bloco no poder é caracteriza todo o período. A presença do capital exportador de *commodities* passa a ganhar mais força a partir do final da década de 1990, e há uma ascensão da burguesia industrial interna a partir do início da década de 2000, mas de forma articulada com a produção de commodities (destaca-se a indústria extrativa) e subordinada ao capital financeiro.

O ciclo do capital na economia brasileira sob o novo padrão de imperialismo e dependência têm modificações significativas, embora preserve-se como característica central o predomínio do capital estrangeiro. No financiamento da produção, ainda há dependência de recursos provindos de fora, mas há um crescimento da importância dos investimentos de portfólio no mercado financeiro, que passam a ser o termômetro da capacidade de realizar investimentos também na esfera produtiva. O montante de IDE e de empréstimos internacionais passam a ter menores participações. Para que sejam atraídos investimentos de portfólio, entretanto, são necessárias altas taxas de juros, piorando as condições para o investimento produtivo. O financiamento interno é fragilizado pela perda de musculatura por parte do Estado e pelas condições de financiamento hostis propiciadas pelo mercado interno de crédito.

A importação de meios de produção, que diminui sensivelmente quando da maturação dos investimentos do II PND, volta a crescer consideravelmente graças à fragilização do setor

industrial nacional, além da não incorporação - em larga escala - pelo país da produção das tecnologias da terceira revolução industrial, de modo que aprofunda-se a dependência de máquinas, equipamentos e tecnologia estrangeira.

Assim como acontece em todo o mundo, a relação capital-trabalho no Brasil é alvo de uma reestruturação produtiva em que predomina o paradigma da terceirização e flexibilização dos contratos de trabalho, fruto de processos que acontecem simultaneamente, tais como a desindustrialização, automação e desorganização do sindicalismo. O paradigma do fordismo combinado a um estado de bem-estar social, que havia se articulado nos países desenvolvidos é desorganizado em nome da livre movimentação do capital pelo mundo e acirramento da concorrência entre trabalhadores, que têm seus níveis salariais diminuídos em relação aos lucros, que passam a se recuperar depois da crise da década de 1970.

O paradoxal da situação brasileira é que a constituição de 1988 é fruto justamente da organização da classe trabalhadora em sindicatos do tipo fordista exigindo direitos tais como os do *welfare-state*, mas ela é elaborada quando se retiram as condições objetivas que permitiriam que a luta se sustentasse para que fosse aplicada efetivamente. Desde que vige a constituição, seguiram-se diversas formas de precarização das condições de trabalho e de sua organização, de forma coerente com os processos que aconteciam globalmente.

Como já ressaltado, a modernização do parque industrial brasileiro se deu baseado na importação de bens de capital e tecnologias de produção, posto que não houve inserção no paradigma microeletrônico. Além de ter sido abandonado qualquer projeto que visasse a incorporação em larga escala do desenvolvimento tecnológico por parte de capitais nacionais, de modo que os segmentos das cadeias realizados no Brasil são aqueles de menor conteúdo tecnológico, não envolvendo P&D de forma extensiva. O aprofundamento da dependência tecnológica, nesse sentido, é fruto da desorganização do aparato produtivo estatal e da incorporação de grande parte do grande capital nacional via fusões e aquisições, posto que eram os agentes com capacidade de P&D internamente.

No que se refere à destinação da produção, apesar do recente aumento no tamanho do mercado interno da economia brasileira — como fruto tanto da inclusão da classe trabalhadora no mercado de bens de consumo durável devido ao controle da inflação, avanço do crédito ao consumo e dinamismo do crescimento na década de 2003-2013 — a produção

do país ainda é substancialmente voltada para as exportações, que voltam a ser seu elemento dinamizador no padrão liberal-periférico. A recente e profunda crise que os países experimenta desde a redução no preço das suas exportações (a partir de 2011) deixa isto patente.

No Brasil, que havia alcançado uma industrialização pesada com base em regimes de arrocho salarial e crescimento limitado do mercado interno, de acordo com uma segmentação que excluía a maior parte da classe trabalhadora dos avanços na produtividade, a classe trabalhadora passa a acessar o mercado de consumo de bens duráveis a partir da década de 1990, e de forma massiva na década de 2000. Os elementos que concorreram para esse resultado foram, no primeiro momento, o controle inflacionário, que permitiu que se encerrasse o conflito distributivo em que as classes dominantes reajustavam seus preços de forma descasada dos salários, à extensão da financeirização aos rendimentos do trabalho, de modo que aumentou a taxa de endividamento das famílias brasileiras, assim como o sobretrabalho que é necessário para fazer frente às dívidas, e, posteriormente, devido a reajustes salariais reais na base da pirâmide, fruto da inserção de segmentos da classe trabalhadora no bloco no poder entre 2003-2016 e do crescimento logrado pela economia brasileira nesse período (puxado pelo desempenho das commodities agrícolas, mas acompanhado também do crescimento da produção industrial).

Ao longo do tempo, a produtividade geral do capital – a nível mundial – cresce rapidamente e leva à inclusão de bens que antes podiam ser considerados de luxo na cesta de consumo dos trabalhadores. Isto não muda o fato de que os salários pagos no Brasil são insuficientes para reproduzir a força de trabalho nas condições histórico-morais atuais. Fato verificado pela distância cada vez maior entre o salário mínimo efetivo e o “salário mínimo necessário”, calculado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE). Além disso, o fato do consumo de bens duráveis pela classe trabalhadora é amplamente financiada por endividamento e sobretrabalho, a alteração do elemento histórico-moral não é acompanhada pela remuneração.

Apesar de ser um setor industrial que entrega volume crescente de mercadorias ao mercado consumidor final ao longo do período estudado, além de ocupar o mercado interno com mais de 90% de produção nacional, essa indústria não é uma exceção ao padrão de desenvolvimento que a economia brasileira constitui a partir de sua inserção na ordem neoliberal pós-1970, que tem como características destacadas a financeirização e

desindustrialização da acumulação de capital. Esse padrão continua a refletir-se no setor, pois verifica-se uma tendência à desindustrialização do segmento de autopeças brasileiro. As causas principais para o dinamismo do setor de montagem e para o declínio do setor de autopeças são encontradas na forma como as empresas transnacionais do setor inseriram o Brasil nas suas estratégias globais, segundo a lógica que passa a imperar com a globalização produtiva e ampliação de cadeias globais de valor, na qual o Brasil se insere definitivamente no início dos anos 1990, com a liberalização comercial e financeira de sua economia.

O principal câmbio na estruturação do setor a nível mundial é o aumento do *outsourcing*, que concretiza-se na passagem de processos produtivos até então de responsabilidade das montadoras para fornecedores de primeiro nível, podendo as primeiras focar seus esforços nos segmentos de maior lucratividade e intensidade em tecnologia. Desenvolve-se uma dinâmica em que os fornecedores principais de cada montadora possuem relacionamento mais próximo com ela, tendo que localizar-se próximo a cada planta.

Quanto à localização da produção, o setor segue tendo como determinante a proximidade com os mercados consumidores de grande nível, dado que os custos de transporte dessa mercadoria ainda são significativos, embora haja prática de *offshoring* para países próximos aos grandes mercados que contam com mercados de trabalho de menor custo.

O Brasil, além de contar com um mercado consumidor de grande porte e com capacidade de crescimento, aparece como plataforma regional de produção para o Mercosul. Desta forma, uma série de montadoras passam a colocar plantas no país a partir da liberalização, promovendo o setor de montagem. A exigência de *follow sourcing* faz com que desembarquem no país também uma série de transnacionais no setor de fornecimento, determinando uma maior desnacionalização do setor, enquanto os produtores nacionais passam a se concentrar quase que exclusivamente em peças e componentes de baixa complexidade. Além disso, cresce o conteúdo importado dos veículos produzidos, posto que o setor de fornecimento, ao contrário da montagem, não conta com grandes limitações de custo de transporte e o Estado adotou como estratégia para atração de montadoras uma maior liberalização da importação de autopeças.

Desta forma, a tônica do setor no novo padrão de desenvolvimento da economia brasileira é de desconcentração do setor de montagem, desnacionalização do setor de autopeças, e de

descolamento entre a trajetória de crescimento na produção da indústria montagem e a da indústria de autopeças, ainda que a ligação persista, parte crescente da expansão da produção de veículos é abastecida com insumos importados.

O segmento da cadeia automotiva atingido pela tendência a desindustrialização da economia brasileira a partir da inserção do país nas cadeias globais de novo tipo é justamente aquele que mais emprega, que possui maiores ligações com outros setores industriais internos e que possui capitais nacionais atuando. Sendo assim, um maior dinamismo desse setor tem maior capacidade de gerar renda através do efeito multiplicador e, principalmente, promover a capacidade de desenvolvimento tecnológico interno, posto que para integrar a cadeia automotiva como fornecedor de primeiro ou mesmo segundo nível, são necessárias capacidades tecnológicas de alto nível.

Embora a produção realizada nas plantas de montadoras e fornecedoras transnacionais utilizem tecnologia de ponta, o desenvolvimento dessas tecnologias acontece, de modo geral, nas suas matrizes. Em um momento em que a indústria automotiva passa por mudanças significativas no sentido da eletrificação e incorporação de tecnologias digitais e inteligência artificial nos veículos, ficar de fora dos segmentos em que se dão esses processos aprofunda a deficiência da produção brasileira. Desta forma, a tendência a aprofundamento da dependência tecnológica sob o neoliberalismo se expressa no setor.

Na primeira fase do ciclo do capital sob o novo padrão, os principais agentes a financiar o grosso dos investimentos ainda são as próprias empresas transnacionais, que podem reinvestir uma parte dos seus lucros e ainda contam com acesso a recursos das matrizes, e o Estado, através do BNDES, que continua disponibilizando crédito subsidiado para o setor visando o aumento da capacidade produtiva e a consecução de projetos de desenvolvimento tecnológico. Posto que não está no escopo das empresas transnacionais investir em P&D no Brasil, subsídios estatais (que podem também ser isenções de impostos, como previsto nos regimes automotivos) são importantes para promover esse tipo de investimento. Quanto aos níveis inferiores da cadeia, para os quais existe necessidade de financiamento constante para capital de giro, o financiamento se dá, principalmente, pelo sistema bancário privado. O fato do Brasil possuir um sistema bancário pouco desenvolvido e uma moeda inconvertível torna os juros cobrados proibitivos para permitir maiores investimentos produtivos.

A desindustrialização por que passa a economia brasileira determina também uma maior dependência de bens de capital e insumos industriais importados, fato que se reflete no interior da cadeia automobilística pelo uso intensificado de peças, componentes, bens de capital e tecnologia estrangeiras, levando a fluxos valor para fora para remuneração desses fatores.

Na fase da produção, é relevante notar que, além da já ressaltada baixa inovatividade das empresas instaladas no país, segue se expressando uma desigualdade nas capacidades tecnológicas das subsidiárias de transnacionais e das empresas de capital nacional do segmento de autopeças, de modo que a concentração do mercado por parte das primeiras avança consideravelmente no novo padrão. O enfraquecimento das maiores empresas do segmento a partir dos anos 1990, quando ocorrem uma série de fusões e aquisições é um marco nesse sentido.

Quanto à forma de consumo da força de trabalho, o setor automobilístico apresentou avanços após abrigar em seu interior as experiências de luta sindical que surgem nos anos 1980, levando à maior organização da classe trabalhadora desse setor. Os níveis salariais e de qualificação da força de trabalho do setor como um todo estão acima da média da economia brasileira, mas ressalta-se que tende a ocorrer uma segmentação do mercado de trabalho, com os níveis mais baixos da cadeia (onde predominam capitais nacionais de baixa lucratividade) valendo-se de trabalho informal e precário, de acordo com a tendência de flexibilização do mercado de trabalho sob o padrão de desenvolvimento liberal-periférico.

Na última fase do ciclo é possível acessar outro reflexo do padrão liberal-periférico no setor automotivo. Houve algum avanço no mercado interno a partir dos anos 2000, quando ele se torna significativo para induzir a atividade industrial brasileira. O determinante para que isso acontecesse foi o crescimento da economia brasileira a partir do *boom* das *commodities* (mercado externo impulsionando o interno) e o ganho de acesso da classe trabalhadora ao mercado de crédito, que mostra um avanço da financeirização sobre os rendimentos do trabalho, que impulsiona, por sua vez, a intensificação do sobretrabalho para fazer frente às dívidas adquiridas. Quando o preço das exportações brasileiras de produtos primários cai, após 2011, o crescimento do país cai e, ainda que com atraso, a taxa de ocupação aumenta, levando a uma queda sensível da produção automotiva, que não têm perspectivas de atingir nos próximos anos os níveis atingidos até 2013. Desta forma, ganha espaço um paradigma de

trabalho em que predomina a precarização, simbolizada no trabalho em aplicativos (estrangeiros) como o Uber, tendo essa empresa inclusive se tornado uma das principais clientes do setor automotivo devido ao seu mercado aquecido e aos níveis de desemprego e informalidade que encolhem o mercado de varejo.

Ainda que a classe trabalhadora tenha conseguido acesso a bens de consumo tais como o automóvel, graças aos avanços na produtividade do trabalho nesse tipo de indústria, salta aos olhos o descasamento entre a elevação da quantidade de trabalho extraída e os salários pagos sob o neoliberalismo. Grande parte dos bens de consumo necessários para a reprodução da classe trabalhadora segundo os padrões de produção de riqueza atingidos ainda lhes são vedados, de modo que, ainda que seu consumo tenha sido incorporado na dinâmica de realização sob o novo padrão, a superexploração da força de trabalho permanece.

REFERÊNCIAS

- ADDIS, Caren. Cooperação e desenvolvimento no setor de autopeças. *In: ARBIX, Glauco Antônio Truzzi; ZILBOVICIUS, Mauro. De JK a FHC: a reinvenção dos carros.* São Paulo: Scritta, 1997. p. 133-158.
- ALMEIDA, José. **A implantação da indústria automobilística no Brasil.** Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1972.
- ALMEIDA, Julio Sérgio Gomes de; CARVALHO, Paulo G. M. de; FEIJÓ, Carmem Aparecida. **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?** Carta do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. São Paulo, nov. 2005.
- ALMEIDA, Lucas Milanez de Lima. **A desindustrialização à luz da teoria econômica marxiana: conceitos, definições e um estudo do caso da economia brasileira pós-1990.** 2018, 285 f. Tese (doutorado) - Programa de Pós-graduação em Economia, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2018.
- ARAÚJO, Vanessa Marzano; VERÍSSIMO, Michele Polline. Desempenho da indústria automobilística brasileira no período 2000-2012: uma análise sobre a hipótese de desindustrialização setorial. **Economia e Sociedade**, [s.l.], v. 24, n. 1, p.151-176, abr. 2015.
- ALVES, Pedro Assumpção; LINS, Hoyedo Nunes. A indústria automobilística e o Brasil: uma abordagem na ótica das cadeias mercantis globais. *In: Anais do X Encontro Nacional de Economia Política.* Campinas, 2005. p. 2305-2330.
- ANFAVEA – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. **Anuário da indústria automobilística brasileira.** São Paulo: Anfavea, jan. 2019.
- ASSUMPÇÃO, Tatiana Berringer de. **Bloco no poder de política externa nos governos FHC e Lula.** 2014. 223 f. Tese (Doutorado) - Curso de Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Ciência Política, Unicamp, Campinas, 2014.
- BALANCO, Paulo. A dialética da globalização e a supressão do pré-capitalismo. **Revista de Economia**, v. 34, n. 4, 2008.
- BALDWIN, Richard. Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters. **National Bureau of Economic Research**, 2012.
- BAMBIRRA, Vânia. **O capitalismo dependente latino-americano.** Florianópolis: Insular, 2015.
- BARROS, Daniel Chiari; CASTRO, Bernardo Hauch Ribeiro de; VAZ, Luiz Felipe Hupsel. Panorama da indústria de autopeças no Brasil: características, conjuntura, tendências tecnológicas e possibilidades de atuação do BNDES. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 42 , p. 167-216, set. 2015.

BATISTA, Paulo Nogueira. **O consenso de Washington**: a visão neo-liberal dos problemas latino americano. São Paulo, Paz e Terra, 1994.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. A internacionalização recente do regime do capital. **CESIT, Carta Social e do Trabalho**, n. 27, 2014.

BOITO JR., Armando. A hegemonia neoliberal no Governo Lula. **Crítica Marxista**, Rio de Janeiro. n. 21, 2007.

BOITO JR., Armando. Governos Lula: a nova burguesia nacional no poder. In: BOITO JR., Armando; GALVÃO, Andréia. **Política e classes sociais no Brasil dos anos 2000**. São Paulo: Alameda, 2012. p. 67-104.

BONELLI, Regis; PESSÔA, Samuel de Abreu. **Desindustrialização no Brasil**: um resumo da evidência. Rio de Janeiro: [S.n.], 2010. p. 1 – 61. (Texto para Discussão FGV/IBRE, n. 7).

BORGES, Rodrigo Emmanuel Santana. Cadeias globais de valor no capitalismo contemporâneo: crítica e reconstrução a partir da ótica do ciclo do capital. In: **Anais do Colóquio Internacional Marx e o Marxismo**. Niterói: Uff, 2017.

BORGHI, Roberto Alexandre Zanchetta; SARTI, Fernando. Evolution and challenges of the automotive industry in Brazil: contribution to the debate. In: TRAUB-MERZ, Rudolf. **The automotive sector in emerging economies**: industrial policies, market dynamics and trade unions trends & perspectives in Brazil, China, India, Mexico and Russia. Berlin: [S.l.], 2017. p. 41-64.

BRENNER, Robert. A crise emergente do capitalismo mundial: do neoliberalismo à depressão. **Outubro**, n. 3, p. 7-18, 1999.

CAMARA, Mamadou; SALAMA, Pierre. A inserção diferenciada–com efeitos paradoxais–dos países em desenvolvimento na mundialização financeira. In: CHESNAIS, François (org.). **A finança mundializada**: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. São Paulo: Boitempo, p. 199-222, 2005.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina**: ensaio de interpretação sociológica. 8. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. Dialética do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica. **R. Econ. contemp**, p. 247-272, 2008.

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: Unesp, 2002.

CARNEIRO, Ricardo. **Globalização e integração periférica**. São Paulo: [S.n.], 2007. (Texto para discussão, IE/UNICAMP n. 126).

CHESNAIS, François. **Finance capital today**: corporations and banks in the lasting global slump. Boston: Brill, 2016.

COSTA, Rodrigo Morem da; HENKIN, Hélio. Estratégias competitivas e desempenho da indústria automobilística no Brasil. **Economia e Sociedade**, [s.l.], v. 25, n. 2, p.457-487, ago. 2016.

DAUDT, Gabriel Marino; WILLCOX, Luiz Daniel. Indústria automotiva = Automotive industry. *In*: PUGA, Fernando Pimentel; CASTRO, Lavínia Barros de (Org.). **Visão 2035: Brasil, país desenvolvido : agendas setoriais para alcance da meta**. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2018. p. 183-208.

DE NEGRI, João Alberto. A cadeia de valor global da indústria automobilística no Brasil. *In*: PROCHNIK, V. (Coord.). **La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor**. Montevideo: Red Mercosur, 2010.

DRAIBE, Sônia. **Rumos e metamorfoses: estado e industrialização no Brasil: 1930/1960**. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

DUSSEL, Enrique. **Hacia un Marx desconocido: un comentario de los manuscritos del 61-63**. Cidade do México: Siglo XXI, 1988.

FILGUEIRAS, Luiz Antônio Mattos. A natureza do atual padrão de desenvolvimento brasileiro e o processo de desindustrialização. *In*: Castro, Inês. **Novas Interpretações desenvolvimentistas**. E-Papers. Rio de Janeiro, 2013.

FILGUEIRAS, Luiz Antônio Mattos. Padrão de reprodução do capital e capitalismo dependente no Brasil atual. **Caderno CRH**, v. 31, n. 84, p. 519-534, 2019.

FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. The new international division of labour. **Social Science Information**, v. 17, n. 1, p. 123–142, 1978.

GOWAN, Peter. **A roleta global: uma aposta faustiana de Washington para a dominação do mundo**. São Paulo: Record, 2003.

GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel. **Commodity chains and global capitalism**. Westport: Praeger, 1994.

GEREFFI, Gary. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. *In*: GEREFFI, Gary.; KORZENIEWICZ, Miguel. **Commodity chains and global capitalism**. London: Greenwood Press, 1994, p. 95-122.

GEREFFI, Gary. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. **Problemas del Desarrollo**, Ciudad del Mexico, v. 32, n. 125, p.9-37, abr. 2001.

HARVEY, David. **Breve historia del neoliberalismo**. Madrid: AKAL, 2007.

HILFERDING, Rudolf. **O capital financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

HIRATUKA, Célio; SARTI, Fernando. Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil. **Rev. Econ. Polit.**, São Paulo, v.

37, n. 1, p. 189-207, mar. 2017. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572017000100189&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 16 nov. 2019.

HOPKINS, Terence Kilbourne; WALLERSTEIN, Immanuel. Patterns of development of the modern world-system. **Review (Fernand Braudel Center)**, p. 111–145, 1977.

HOPKINS, Terence Kilbourne; WALLERSTEIN, Immanuel. Commodity chains: construct and research. In: GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel. **Commodity chains and global capitalism**. Westport: Greenwood Press, 1994. p. 17-20 e 48-50.

HUMPHREY, John; MEMEDOVIC, Olga. The global automotive industry value chain: what prospects for upgrading by developing countries. **Ssrn Electronic Journal**, [s.l.], p.1-2, 2003.

IÑIGO CARRERA, Juan. **La formación económica de la sociedad argentina**. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.

LENIN, Vladimir. **O imperialismo: fase superior do capitalismo**. 3. ed. São Paulo: Centauro, 2008.

LESSA, Carlos Francisco Theodoro Machado Ribeiro de. **Quinze anos de política econômica**. São Paulo: Brasiliense, 1981.

LIMA, Uallace Moreira. **A dinâmica e o funcionamento da cadeia global de valor da indústria automobilística na economia mundial**. Brasília: Ipea, 2015. (Texto para discussão IPEA, 2065).

LIMA, Uallace Moreira. **O Brasil e a cadeia automobilística: uma avaliação das políticas públicas para maior produtividade e integração internacional entre os anos 1990 e 2014**. Brasília: Ipea, 2016. (Texto para discussão IPEA, 2167).

MARINI, Ruy Mauro. Dialética da dependência. In: STEDILE, João Pedro; TRASPADINI, Roberta. **Ruy Mauro Marini: vida e obra**. São Paulo: Expressão Popular, 2005.

MARINI, Ruy Mauro. **El ciclo del capital en la economía dependiente**. 1979a. Disponível em: <<https://biblio.imperialismoedependencia.org/textos-classicos/el-ciclo-del-capital-en-la-economia-dependiente-2/>>. Acesso em: 14 ago. 2019.

MARINI, Ruy Mauro. Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital. **Cuadernos Políticos**, Cidade do México, v. 20, p.18-35, abr./jun. 1979b.

MARINI, Ruy Mauro. La dialéctica del desarrollo capitalista en Brasil. In: MARTINS, Carlos Eduardo (org.). **América Latina, dependencia y globalización**. Bogotá: CLACSO y Siglo del Hombre Editores, 2008.

MARX, Karl. **O capital: crítica da economia política**. São Paulo: Difel, 1985. Livro III, v. 5.

MOREIRA, Carlos Américo Leite; MAGALHÃES, Emanuel Sebag de. Um novo padrão exportador de especialização produtiva?: considerações sobre o caso brasileiro. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 38, 2014.

NASSIF, André. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Revista de Economia Política**, v. 28, n. 1, p. 72–96, 2008.

NASSIF, André.; FEIJÓ, Carmem; ARAÚJO, Eliane. Structural change and economic development: is Brazil catching up or falling behind? In: **Anais do 40o. Encontro da ANPEC**. Porto de Galinhas, 2012.

OLIVEIRA, Francisco de. A dominação globalizada: estrutura e dinâmica da dominação burguesa no Brasil. In: BASUALDO, Eduardo; ARCEO, Enrique. Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales. **CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales**, Buenos Aires. ago. 2006.

OREIRO, José Luís; FEIJÓ, Carmem. Desindustrialização: conceituação, causas efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, p. 219-232, abr./jun. 2010.

OSORIO, Jaime. Patrón de reproducción del capital, crisis y mundialización. In: **Seminário Internacional REGGEN: Alternativas à Globalização**. Rio de Janeiro: UNESCO, Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura, 2005. Disponível em: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/reggen/pp17.pdf>

OSORIO, Jaime. América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva—estudo de cinco economias da região. In: FERREIRA, Carla; OSÓRIO, Jaime; LUCE, Mathias Siebel (org.). **Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência**. São Paulo: Boitempo, 2012. p. 103-133.

PANITCH, Leo; GINDIN, Sam. Global capitalism and american empire. **Socialist Register**, 2004.

PAULANI, Leda Maria. A inserção da economia brasileira no cenário mundial: uma reflexão sobre o papel do Estado e sobre a situação atual à luz da história. **Boletim de Economia e Política Internacional**, Brasília, nº 10, Abril/Junho 2012. p. 89-102.

PAVITT, Keith. **Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory research policy**. North Holland: [S.n.],1984.

POSTHUMA, Anne Caroline. Autopeças na encruzilhada: modernização desarticulada e desnacionalização. In: ARBIX, Glauco; ZILBOVICIUS, Mauro (Org.). **De JK a FHC: a reinvenção dos carros**. São Paulo: Scritta, 1997. p. 389-412.

ROACH, Stephen. How global labour arbitrage will shape the world economy. **Global Agenda**, 2004.

SANTOS, Theotônio dos. **Imperialismo y dependencia**. 5. ed. Caracas: Fundación Biblioteca Ayacucho, 2011.

SARTI, Fernando; LAPLANE, Mariano Francisco. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 1, 18, p. 63–94, 2002.

SARTI, Fernando. *et al.* **Relatório de acompanhamento setorial, autopeças**. Campinas: ABDI; Unicamp, 2008.

SHAIKH, Anwar. Capitalism. **Competition, Conflict, Crisis**, 2016.

SHAPIRO, Helen. **Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil**. Nova Iorque: Cambridge University Press, 1994.

SINGER, André. **Os sentidos do lulismo: reforma gradual e pacto conservador**. São Paulo, Cia. das Letras, 2012.

SMITH, John. **Imperialism in the twenty-first century: globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis**. NYU Press: [S.n.], 2016.

STURGEON, Timothy *et al.* O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 115, p. 26-41, 2013.

SWEEZY, Paul Malor; BARAN, Paul Alexander. **Capitalismo monopolista**. Rio de Janeiro: Zahar, 1966.

TAVARES, Maria da Conceição. **Acumulação de capital e industrialização no Brasil**. 3. ed. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 1998.

TREGENNA, Fiona. Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, v. 33, n. 3, p. 433-466, 2009.