CESIT
CENTRO DE ESTUDOS SINDICAIS E DE ECONOMIA DO TRABALHO
UNICAMP
Instituto de Economia

Carta Social e do Trabalho

ISSN 1980-5144

INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP
Diretor
Fernando Sarti

Direção Executiva do CESIT
Anselmo Luis dos Santos
Denis Maracci Gimenez

Conselho Editorial
Carlos Alonso Barbosa de Oliveira
Carlos Salas Paez
Christoph Scherrer
Clemente Ganz Lúcio
Fernando Sarti
Frank Hoffer
José Carlos de Souza Braga
José Dari Krein
Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo
Marcelo Weishaupt Proni
Márcio Pochmann
Paulo Eduardo de Andrade Baltar

Edição e Coordenação de Pareceristas
Denis Maracci Gimenez
Anselmo Luis dos Santos

Membros do CESIT
Adriana Nunes
Alessandro Cesar Ortuso
Alexandre Gori Maia
Amilton José Moretto
Anselmo Luis dos Santos
Carlos Alonso Barbosa de Oliveira
Carlos Salas Paez
Daniel de Mattos Hofling
Denis Maracci Gimenez
Eugênia Troncoso Leone
Geraldo Di Giovanni
Hugo Magalhães Dias
Jana Silverman
José Dari Krein
José Ricardo Barbosa Gonçalves
Magda Barros Biavaski
Marcelo Weishaupt Proni
Márcio Pochmann
Marco Antônio de Oliveira (licenciado)
Maria Alejandra Caporale Madi
Maria Alice Pestana de Aguiar Remy
Paulo Eduardo de Andrade Baltar
Sônia Tomazini (licenciada)
Vitor Araújo Filgueiras
Waldir José de Quadros
Walter Barelli
Wilnês Henrique (licenciada)

Projeto Visual e Editoração Eletrônica
Célia Maria Passarelli

CESIT – Instituto de Economia da Unicamp
Cidade Universitária Zeferino Vaz
Caixa Postal 6135 – CEP 13083-970
Campinas – SP
Telefone: 55 – 19 – 3521-5720
E-mail: cesit@eco.unicamp.br
www.eco.unicamp.br/cesit

TEMA: INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL E A NOVA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO
Denis Maracci Gimenez
Anselmo Luis dos Santos 1

ARTIGOS

A internacionalização recente do regime do capital
Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo 2

O Brasil e as cadeias globais de produção
Alessandro Cesar Ortuso 14

n. 27 – Julho a Setembro de 2014

APRESENTAÇÃO

Denis Maracci Gimenez
Anselmo Luis dos Santos
(Editores)

O tema tratado neste número 27 da Carta Social e do Trabalho é de extremo interesse para todos aqueles que se dedicam ao estudo das transformações contemporâneas do mundo do trabalho: "a internacionalização do capital e a nova divisão do trabalho". Dois artigos compõem essa edição: "A internacionalização recente do regime do capital", do professor Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo e "O Brasil e as cadeias globais de produção" do professor Alessandro Cesar Ortuso.

Partindo de Marx e Engels e da ideia do caráter universal da expansão do regime do capital, Belluzzo aborda a construção e o funcionamento da ordem econômica internacional dos anos de ouro do capitalismo, nos trinta anos após o término da Segunda Guerra Mundial. De forma sucinta, Belluzzo afirma que "o espaço econômico internacional, na posteridade da Segunda Guerra Mundial, foi construído a partir do projeto de integração entre as economias nacionais proposto pelo Estado americano e por sua economia. A hegemonia dos Estados Unidos foi exercida mediante a expansão da grade corporação americana e seus bancos. Na posteridade da reconstrução econômica da Europa, resposta competitiva da grande empresa europeia - a rivalidade entre os sistemas empresariais - vai promover o investimento produtivo cruzado entre os Estados Unidos e a Europa e a primeira rodada de industrialização fordista na periferia"

A profunda crise da década de 1970 e suas repercussões em termos políticos e econômicos foram progressivamente produzindo uma nova ordem nos quadros do processo de globalização liberal. Neste sentido, Belluzzo afirma que "a globalização significa, sobretudo, a *generalização e a intensificação da concorrência* protagonizadas pela grande empresa transnacional. As estratégias de localização da corporação transnacional moderna foram acompanhadas de significativas mutações morfológicas: constituição de empresas-rede, com concentração das funções de decisão e de inovação e terceirização das operações comerciais, industriais e de serviços em geral". Assim, de maneira clara, trata da constituição não somente de uma nova ordem econômica internacional, mas de um profundo reordenamento da divisão internacional do trabalho, que implica radicais mudanças nas relações entre os países centrais e deles com a periferia.

Em seguida, o professor Alessandro Cesar Ortuso, em "O Brasil e as cadeias globais de produção", discorre de forma sucinta sobre as novas condições e possibilidades de inserção da economia brasileira nessa nova divisão internacional do trabalho. Partindo do trabalho seminal de Peter Nolan, "*China and the Global Business Revolution*", Ortuso aponta para a evolução recente das cadeias globais de produção, da centralidade da China na reorganização dos negócios e dos constrangimentos para a inserção de países periféricos num mundo onde a concorrência internacional radicalizou-se sobre novas bases.

Trata-se, portanto, de duas contribuições fundamentais para a reflexão mais apurada das transformações do capitalismo contemporâneo e seus impactos sobre o mundo do trabalho.

A Internacionalização Recente do Regime do Capital[1]

Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo[2]

O capitalismo realmente existente revela sua natureza mais profunda, aquela já desvelada por Marx e Engels no Manifesto Comunista. “A burguesia não pode existir sem revolucionar constantemente os meios de produção e, portanto, as relações de produção e com elas o conjunto das relações da sociedade...revolução permanente nas condições de produção, distúrbios ininterruptos de todas as condições sociais, permanente incerteza e agitação é o que distingue a era burguesa de todas as demais.”

Marx e Engels escreveram isso em 1848, antes das escaladas industriais dos Estados Unidos, da Alemanha e do Japão confirmarem suas suspeitas sobre o papel da concorrência “universal” na expansão do regime do Capital. Extasiados diante da potência revolucionária e “progressista” do capitalismo em seu ímpeto de mercantilização universal, Marx e Engels não anteciparam o papel crucial dos Estados Nacionais e da luta interimperialista na “deformação” dos mercados e das condições da concorrência que determinaram o declínio da Inglaterra. Desde meados do século XIX, as economias retardatárias da Europa e da América do Norte se desenvolveram primeiro, sob o livre-comércio patrocinado pelos interesses da *haute finance* abrigados na City. Depois, nas tres ultimas décadas dos Oitocentos, sobretudo a partir da Grande Depressão iniciada nos anos 70, os *latecomers* creceram à sombra do protecionismo e das regras monetárias do padrão ouro.

Na segunda metade do século XX, a expansão mundial do capitalismo sob a hegemonia americana mudou a divisão internacional do trabalho e o esquema centro-periferia proposto pela hegemonia inglesa. A economia continental norte-americana, desde o século XIX, sustentou o crescimento na expansão de seu mercado interno e subsidiariamente na diversificada pauta de exportações. Dotada de exíguo grau de abertura, mas grande produtora e exportadora de manufaturas, matérias primas e alimentos, a economia dos Estados Unidos tinha no comércio exterior um mecanismo de ajuste que facilitava sua expansão acelerada.

O espaço econômico internacional, na posteridade da Segunda Guerra Mundial, foi construído a partir do projeto de integração entre as economias nacionais proposto pelo Estado americano e por sua economia. A hegemonia dos Estados Unidos foi exercida mediante a expansão da grade corporação americana e seus bancos. Na posteridade da reconstrução econômica da Europa, resposta competitiva da grande empresa europeia – a rivalidade entre os sistemas

[1] Trabalho apresentado na XII Cátedra Raúl Prebisch no “Seminário sobre neoestruturalismo e economia heterodoxa”. Santiago do Chile: CEPAL, abril de 2013.

[2] Professor titular do Instituto de Economia da Unicamp e Diretor da Facamp – Faculdades de Campinas.

empresariais – vai promover o investimento produtivo cruzado entre os Estados Unidos e a Europa e a primeira rodada de industrialização fordista na periferia. Durante a chamada "era dourada" (1947-1973) a expansão do comércio internacional envolveu, sobretudo, o intercâmbio de bens finais de consumo e de capital entre os parceiros do Atlântico Norte.

A revolução chinesa e da guerra da Coréia, abriram espaço para o estilo de desenvolvimento asiático. Entrariam no jogo do desenvolvimento o Japão e, mais tarde, a própria Coréia e Taiwan, com seus respectivos sistemas empresariais.

"O estilo de desenvolvimento asiático" foi inaugurado pelo Japão, que emergiu como potência econômica, já nos anos 60, e disseminou-se para a Coréia e Taiwan, protagonistas de notável desempenho nas décadas de 70 e 80. Os dirigentes e a tecnocracia destes dois países inspiraram-se no desempenho de seu vizinho, o Japão, que, uma década antes, já nos anos 50, graças à Guerra da Coréia, tinha conseguido livrar sua economia das reformas liberais do General MacArthur.

Qual era, na verdade, o projeto americano para o Japão? Desmontar os grandes conglomerados, "ocidentalizar" a economia, tornando-a mais próxima do modelo anglo-saxão de economia de mercado.

Os asiáticos valeram-se, sem dúvida, das circunstâncias históricas e geopolíticas da Guerra-Fria. A Coréia do Sul e Taiwan foram beneficiadas pela condição de postos avançados do Ocidente, numa área crítica para o embate entre as duas grandes potências e a competição entre os dois sistemas.

O êxito do Japão e dos tigres asiáticos, como Coréia e Taiwan, não pode ser explicado apenas pelas "virtudes econômicas" dos seus modelos. Também é óbvio que as condições geopolíticas foram cruciais: ofereceram a oportunidade para as transformações requeridas, sem, no entanto, abrir mão das práticas e instituições que marcaram a administração de suas economias.

Os Estados Unidos fizeram vista grossa para o nacionalismo econômico que se afirmava na Ásia. Aceitaram as estratégias de crescimento acelerado que contemplavam políticas industriais protecionistas, fortes incentivos às exportações. Sempre em nome da liberdade, foram absorvidas e absolvidas todas as violações possíveis e imagináveis às boas regras do livre mercado. A tolerância americana incluía a abertura dos seus mercados para a invasão, primeiro, dos produtos japoneses e, depois, dos coreanos e taiwaneses.

Na América Latina "desenvolvimentista" este surto de expansão foi acompanhado de instabilidades políticas engendradas nos bastidores da Guerra Fria e na resistência das oligarquias locais ainda comprometidas com as relações econômicas e de dominação do modelo primário exportador.

O Brasil valeu-se de políticas nacionais de industrialização que, no âmbito doméstico, trataram de promover a "internacionalização" da economia, ou seja, a repartição de tarefas entre as

corporações multinacionais, as empresas estatais e os empreendimentos privados nacionais, os dois últimos encarregados de produzir os bens intermediários e matérias primas semi-processadas.

Nos 50 anos que terminaram no início da década dos 80, a economia brasileira cresceu de forma acelerada e sofreu notáveis transformações, transitando do modelo primário exportador para a etapa industrial. O ethos do desenvolvimento nasceu da percepção – das camadas empresariais nascentes, do estamento burocrático-militar, de algumas lideranças intelectuais e do proletariado em formação – de que o objetivo de aproximar o país das formas de produção e de convivência não poderia ser alcançado através da simples operação das forças naturais do mercado.

É inteiramente falso, no entanto, atribuir um papel hegemônico a estas forças ditas progressistas na definição dos rumos do desenvolvimento. O *projeto* de industrialização foi sendo construído através de alianças políticas, regionais e de classe que não só atraíram os interesses mais retrógrados e reacionários para o bloco desenvolvimentista, mas também selaram compromissos com as forças do *internacionalismo* capitalista.

Essa etapa terminou na *crise do dólar* de 1971 e na decretação unilateral da inconversibilidade da moeda americana à razão de 35 dólares por *onça troy* de ouro.

A história da economia mundial, desde meados dos anos 40, não pode ser contada sem a compreensão das peripécias do dólar em seu papel de moeda de faturamento nas transações internacionais e de ativo de reserva universal. No imediato pós-guerra, sob a égide de Bretton Woods, o poder do dólar conversível sustentou três processos simultâneos: 1) o déficit na conta de capitais, produto da expansão dos gastos militares e do investimento direto no mercado europeu em recuperação garantiu o abastecimento da liquidez requerida para o crescimento do comércio mundial; 2) daí, a reconstrução dos sistemas industriais da Europa e do Japão; e 3) a industrialização de muitos países da periferia, impulsionada pelo investimento produtivo direto em conjugação com políticas de desenvolvimento nacional.

Os desequilíbrios crescentes do balanço de pagamentos americano levaram à breca o sistema de conversibilidade e taxas fixas de Bretton Woods, ao impor a desvinculação do dólar em relação ao ouro em 1971 e a introdução das taxas de câmbio flutuantes em 1973.

Os libertários saíram da tumba, ressuscitados pelos miasmas da “estagflação” do final dos anos 60 e início dos 70. A partir de perspectivas teóricas distintas, os espectros do mercadismo, passaram a rondar o chamado “consenso keynesiano”. Para eles, as proezas da “era dourada” revelaram-se um doloroso engano. Engano que fez prosperar o famigerado populismo econômico, uma forma perversa de politização à *outrance* da economia. Parafraseando Eric Hobsbawn, a recomendação dos conservadores era dar "adeus a tudo àquilo" e, com urgência empreender as reformas necessárias para restabelecer o funcionamento dos verdadeiros mecanismos econômicos, os únicos aptos a garantir a liberdade do indivíduo e promover a estabilidade e o crescimento a longo prazo.

Na visão liberal-conservadora, os propósitos de proteger o cidadão contra os azares e as incertezas do mercado terminariam por suscitar efeitos contrários aos pretendidos. A despeito das

diferenças analíticas e de método, Hayek e Friedmam sustentavam que os “anos gloriosos” estavam fadados inexoravelmente ao fracasso em sua insana tentativa de interferir nos movimentos “naturais” dos mercados. As políticas monetárias acomodatícias, combinadas com pactos “corporativistas” entre as classes sociais e grupos de interesses, levaria inevitavelmente ao baixo dinamismo e à inflação crônica e elevada.

Logo depois, os novo-clássicos, escorados na hipótese das expectativas racionais, reforçaram as tropas do reformismo liberal. Expediram uma sentença condenatória ainda mais dura contra a intervenção do Estado, ao proclamar a ineficácia das políticas fiscal e monetária em sua vã pretensão, assim diziam, de limitar a instabilidade cíclica e promover o crescimento da economia.

Os governos logo haveriam de aprender: os agentes racionais que povoam os mercados sabem exatamente qual é a estrutura da economia e, usando a informação disponível, são capazes de antecipar sua evolução provável. Não se deixam enganar, nem por um momento, pelo velho truque de estimular a atividade econômica com os anabolizantes nominais da política monetária leniente. Caso insistam nessa prática, políticos e burocratas voluntaristas, em vez de mais empregos, conseguirão apenas mais inflação, salvo na hipótese improvável de que possam surpreender e tapear permanentemente os sagazes agentes privados, implacavelmente racionais.

No início dos anos 80, turma da *economia da oferta* dizia ainda mais: a sobrecarga de impostos sufocava os mais ricos e desestimulava a poupança, o que comprometia o investimento e, portanto, reduzia a oferta de empregos e a renda dos mais pobres. As práticas neo-corporativistas, diziam eles, criavam sérias deformações “microeconômicas”, ao promover, deliberadamente, intervenções no sistema de preços, nas taxas de câmbio, nos juros e nas tarifas. Com o objetivo de induzir a expansão de setores escolhidos ou de proteger segmentos empresariais ameaçados pela concorrência, os governos distorciam o sistema de preços e, assim, bloqueavam os mercados em sua nobre e insubstituível função de produzir informações para os agentes econômicos. Tais violações das regras de ouro dos mercados competitivos culminavam na disseminação da ineficiência e na multiplicação dos grupos “predadores de renda”, que se encastelavam nos espaços criados pela prodigalidade financeira do Estado.

Para acrescentar ofensa à injúria, os mercados de trabalho, castigados pela rigidez nominal dos salários e por regras políticas hostis ao seu bom funcionamento – como a do salário mínimo – não podem mais exprimir o preço de equilíbrio deste fator de produção, por meio da interação desembaraçada das forças da oferta e da demanda.

Em matéria financeira, a teoria dos “mercados eficientes” pretendia ensinar que todas as informações relevantes sobre os “fundamentais” da economia estão disponíveis em cada momento para todos os participantes dos mercados que avaliam os títulos de dívida e os direitos de propriedade. A ação racional dos agentes, diante das informações existentes, seria capaz de orientar a melhor distribuição possível dos recursos entre os diferentes ativos. Essa teoria procurava afirmar que, em condições competitivas, não podem existir estratégias “ganhadoras” capazes de propiciar resultados acima da média.

A regeneração do papel do dólar como *standard* universal foi efetivada mediante uma elevação sem precedentes das taxas de juros, em 1979. O fortalecimento do dólar, como moeda de reserva e de denominação das transações comerciais e financeiras, está na raiz das profundas alterações na estrutura e na dinâmica da economia mundial. A reabilitação do padrão-dólar deu novo impulso à redistribuição da capacidade produtiva na economia mundial e estimulou a movimento de fusões e aquisições dos anos 80 e ampliou os desequilíbrios nos balanços de pagamentos entre os EUA, a Ásia e a Europa, bem como o avanço da chamada globalização financeira.

Assim, depois da crise de hegemonia e de "produtividade" dos anos 70 do século passado, a "expansão americana" retomou a iniciativa. Nestas condições, os EUA foram capazes de atrair capitais para os seus mercados e dar-se ao luxo de manter taxas de juros moderadas. Esse fenômeno se acentuou nos anos 90 e propiciou a emergência de tres processos correlacionados: 1) o maciço influxo de capitais para os Estados Unidos, a despeito do déficit em conta corrente. 2) a acumulação de reservas nos países asiáticos, como contrapartida da ampliação dos déficits em conta corrente dos EUA; 3) a espantosa expansão do crédito e a inflação de ativos nas economias centrais.

O "modelo asiático" em sua forma atual tem uma relação simbiótica com as transformações financeiras e organizacionais que deram origem às novas formas de concorrência entre as empresas dominantes da tríade desenvolvida, Estados Unidos, Europa e Japão. As andanças da nova concorrência responderam, sim, às politicas liberalizantes dos anos 80. E, em sua resposta, o movimento da grande empresa realizou o projeto de reconfiguração do ambiente internacional. A metástase do sistema empresarial da tríade desenvolvida - particularmente dos Estados Unidos e do Japão - determinaram uma impressionante mutação nos fluxos de comércio. Não se trata apenas de reafirmar a importância crescente do comércio intra-firmas, mas de destacar o papel decisivo do "global sourcing", fenômeno que está presente, sobretudo, nas estratégias de internacionalização das cadeias de fornecedores que, desde a década dos 90, beneficiaram as economias asiáticas, a China em particular.

A nova concorrência engendrou simultaneamente: 1) a centralização do controle, mediante as ondas de fusões e aquisições observadas desde os anos 80; e 2) a nova distribuição espacial da produção, ou seja, a internacionalização das cadeias de geração de valor. Centralização do controle e descentralização da produção: esse movimento de dupla face afetou a natureza e a direção do investimento direto em nova capacidade, reconfigurou a divisão do trabalho entre produtores de peças e componentes e os "montadores" de bens finais e, como já foi dito, alterou as participações dos países nos fluxos de comércio. O propósito da competição entre os grandes blocos de capital é o de assegurar simultaneamente a diversificação espacial adequada da base produtiva da grande empresa e o "livre" acesso a mercados.

A globalização significa, sobretudo, a *generalização e a intensificação da concorrência* protagonizadas pela grande empresa transnacional. As estratégias de localização da corporação transnacional moderna foram acompanhadas de significativas mutações morfológicas: constituição

de empresas-rede, com concentração das funções de decisão e de inovação e terceirização das operações comerciais, industriais e de serviços em geral.

As mudanças nas formas de concorrência promoveram a "contestação'' das estruturas oligopolistas "estabilizadas'' que regularam a concorrência entre os anos 50 e 80, na era do "fordismo". Entre as décadas dos 40 e dos 70 do século passado, o padrão de concorrência estava fundado na estabilidade das estruturas de mercado oligopolizadas e caracterizado pela produção padronizada, tecnologia codificada, busca da integração vertical, aversão à cooperação.

Os oligopólios eram "concentrados", no caso de produtos homogêneos, como siderurgia e outros insumos básicos ou diferenciados, no caso de bens duráveis de consumo. Essas estruturas oligopolistas estavam "defendidas" por fortes barreiras tecnológicas, financeiras e comercias que dificultavam a entrada de novos concorrentes.

A esse modelo de concorrência correspondia uma estrutura organizacional burocrática, rigidamente hierárquica, fruto da separação entre propriedade e controle, fenômeno que começa a ocorrer nas três últimas décadas do século XIX.

As transformações ocorridas nas últimas décadas deram origem a fenômenos correlacionados e aparentemente contraditórios: 1) uma nova etapa de "centralização" da propriedade e do controle dos blocos de capital, mediante a escalada dos negócios de fusões e aquisições alentados pela forte capitalização das bolsas de valores nos anos 80, 90 e 2000, a despeito de episódios de "ajustamento" de preços"; 2) a "terceirização" das funções não-essenciais à operação do *core business*, o que aprofundou a divisão social do trabalho e propicia a especialização e os ganhos de produtividade.

A grande empresa que se lança às incertezas da concorrência global necessita cada vez mais do apoio de condições institucionais e legais que a habilitem para a disputa com os rivais em seu próprio mercado e em outras regiões. Elas dependem do apoio e da influência política de *seus* Estados Nacionais para penetrar em terceiros mercados (acordos de garantia de investimentos, patentes, etc.), não podem prescindir do financiamento público para suas exportações nos setores mais dinâmicos, não devem ser oneradas com encargos tributários excessivos e correm o risco de serem deslocadas pela concorrência sem o benefício dos sistemas nacionais de educação e de ciência e tecnologia.

O novo paradigma empresarial acentua sobremaneira a importância destas vantagens. Entre elas devemos destacar: a) processos cumulativos de aprendizado (*learning by doing* na produção flexível, no desenvolvimento de produtos); b) economias de escala dinâmicas (ganhos de volume associados ao tempo e ao aprendizado); c) estruturação de redes eletrônicas de intercâmbio de dados que maximizam a eficiência ao longo das cadeias de agregação de valor (economia de capital de giro – sobretudo minimização de estoques, de custos de transporte e armazenagem); d) novas economias de aglomeração (centros de compras e de assistência técnica e formação de polos de conhecimentos técnicos e gerenciais); e) economias derivada da cooperação tecnológica e do co-desenvolvimento de produtos e processos.

Esta concepção de políticas de competitividade coloca no centro das preocupações a indução das sinergias baseadas no conhecimento e na capacidade de resposta à informação. O novo papel das políticas estruturais deve estar concentrado na indução da cooperação, na coordenação dos atores Não se trata de "escolher vencedores", mas de criar condições para que os vencedores apareçam.

As transformações financeiras e organizacionais recentes acompanharam as mudanças na estratégia de localização espacial das empresas dominantes. Particularmente significativas são as reorientações na direção do investimento direto estrangeiro e suas consequências sobre a divisão internacional do trabalho.

A abertura da economia ao investimento estrangeiro – tais como absorção de tecnologia, adensamento de cadeias industriais, crescimento das exportações – dependeram fundamentalmente das políticas nacionais. Dentre os emergentes, cresceu mais e exportou ainda melhor quem conseguiu administrar uma combinação favorável entre cambio real competitivo e juros baixos, acompanhada da formação de redes domésticas entre as empresas integradoras e os fornecedores de peças, componentes, equipamentos, sistemas de logística.

Como já foi dito, a mudança na configuração espacial da indústria foi marcada por um intenso processo de centralização do capital produtivo manufatureiro à escala mundial e acompanhada de um grande esforço das corporações transnacionais para concentrar suas estratégias na "atividade principal" (core business).

As consequências dessas transformações não são triviais. A centralização do controle capitalista na grande corporação deu lugar à "exteriorização" dos segmentos produtores de peças, componentes e bens finais sob o comando "inteligente" da chamada "empresa integradora", responsável pelas concepções estratégicas. Esse movimento barateou enormemente os custos e aumentou a eficiência dos sistemas da produção manufatureira. É importante sublinhar que a "economia industrial da globalização" não teria avançado sem as inovações nas tecnologias de informação e de comunicações e sem as importantes transformações na logística, sobretudo na generalização dos conteiners. Esses fatores foram decisivos para encurtar os tempos de rotação e de circulação do capital produtivo.

O mundo presencia um cataclismo na divisão internacional do trabalho. A Ásia se torna formidável produtora e processadora de peças e componentes baratos (sem exclusão dos bens finais de consumo e de capital). Conforma-se uma mancha manufatureira, grande importadora de matérias primas, que pulsa em torno da China, reintegrada ao circuito capitalista desde as reformas do final dos anos 70.

Há quase três décadas a China executa políticas nacionais de industrialização ajustadas ao movimento de expansão da economia "global". As lideranças chinesas perceberam que a constituição da "nova" economia mundial passava pelo movimento da grande empresa transnacional em busca de vantagens competitivas, com implicações para a mudança de rota dos fluxos do

comércio. Os chineses ajustaram sua estratégia nacional de industrialização acelerada às novas realidades da concorrência global.

A experiência chinesa combina o máximo de competição – a utilização do mercado como instrumento de desenvolvimento – e o máximo de controle. Entenderam perfeitamente que as políticas liberais recomendadas pelo Consenso de Washington não deveriam ser "copiadas" pelos países emergentes. Também compreenderam que a "proposta" americana para a economia global incluía oportunidades para o seu projeto nacional de desenvolvimento. Assim controlaram as instituições centrais da economia competitiva moderna: o sistema de crédito e a política de comércio exterior, aí incluída a administração da taxa de câmbio. Os bancos públicos foram utilizados para dirigir e facilitar o investimento produtivo e em infraestrutura.

Como é de conhecimento geral, a China sustenta um saldo positivo elevado com os Estados Unidos. Mas seu déficit é crescente com o resto da Ásia e com os demais parceiros comerciais. O bloco industrializado da Ásia, articulado em torno da China, funcionou e ainda funciona como uma engrenagem de transmissão entre a demanda gerada nos países centrais e a oferta das economias "exportadoras de recursos naturais".

A rápida industrialização da China e dos países do Sudeste Asiático deslocou uma fração importante da demanda global para os produtores de matéria primas e alimentos.

Mas o Brasil e a América Latina ficaram praticamente à margem do processo de reestruturação das cadeias globais de valor. Logo após sua adesão ao Nafta, México avançou alguns pontos em sua participação no valor agregado global, mas desde o início dos anos 2000 perdeu rapidamente posição para a China e seus vizinhos asiáticos.

Antes e depois da estabilização de 1994, o Brasil não conseguiu levar adiante o crescimento e diferenciação de sua estrutura industrial. Antes do Plano Real, a crise aguda de balanço de pagamentos e a ameaça da hiperinflação afastaram o país das estratégias de migração e reorganização da grande empresa transnacional. Depois da vitória contra a inflação, a valorização do real, além de reanimar a vulnerabilidade externa, desfavoreceu a participação brasileira nas cadeias produtivas globais, sobretudo nos setores em que ocorriam com mais intensidade as transformações estruturais e tecnológicas mencionadas acima. Entre os setores em que nosso "afastamento" é mais flagrante podemos citar: infraestrutura de telecomunicações, infraestrutura de telecomunicações móveis, PCs, computadores portáteis, TVs plasma e LCD, câmeras digitais, componentes eletrônicos.

Nos últimos dois anos o desempenho da indústria brasileira foi decepcionante. O biênio se encerrou com um declínio de aproximadamente 2%: um pífio crescimento de 0,6% em 2011 e uma queda de 2,7% em 2012. Assim mesmo que se realizem em 2013 as expectativas de um crescimento mais alentado de economia brasileira, em torno de 3,5% - a indústria manterá uma média bastante insatisfatória no triênio.

O comportamento decepcionante da indústria, sobretudo o da indústria manufatureira, deita raízes em fatores externos e internos, nenhum deles com solução à curto prazo.

No âmbito externo, como foi dito, as duas últimas décadas presenciaram alterações de grande monta na distribuição espacial das cadeias manufatureiras. Isso não significa que as empresas transnacionais tenham deixado de buscar o mercado brasileiro e o Mercosul. Mas a motivação do investimento é claramente a atração exercida pelo mercado interno ou pelas perspectivas de uma maior integração do mercado sul-americano. Na maioria dos casos, o Brasil participa das cadeias globais na ponta final do processo produtivo. É bom esclarecer que do nosso ponto de vista, a participação nas cadeias envolve uma dinâmica peculiar entre exportações e importações: produzir para exportar tanto quanto importar para produzir.

Há muito tempo o Brasil está afastado do movimento de reestruturação produtiva e empresarial que atende pelo nome de globalização. Esse afastamento tem início na segunda metade dos anos 70 do século passado quando o Brasil escolheu os setores básicos e tradicionais para mover o seu processo de avanço industrial. 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. Essa alta dependência das importações passou a ser estrutural, e manifesta-se na produção corrente, mesmo em condições de baixo crescimento.

Na verdade, a década de 90 caracteriza-se por uma desindustrialização, entendida como a redução do coeficiente de valor agregado interno sobre o Valor Bruto da Produção e como liquidação de postos de trabalho. Rompidos os nexos interindustriais das principais cadeias de produção, hoje a estrutura industrial brasileira pode ser comparada a uma nebulosa em que se sobressaem algumas grandes e médias empresas em cada setor, com parte da estrutura de apoio globalizada. Assim é possível entender por que a *modernização empresarial* dos anos 90 levou ao *enfraquecimento estrutural* da indústria manufatureira.

Como já foi dito, isto ocorre há décadas. As políticas que se baseiam simplesmente na abertura às importações não podem ser consideradas bem sucedidas para a integração da economia brasileira. Tampouco serão exitosas as políticas baseadas na proteção pura e dura. Nas atuais condições de evolução da economia mundial, o Brasil pode e deve ampliar seus acordos de comércio, a começar pela integração regional.

Nas negociações comerciais, como o fazem os emergentes bem sucedidos, é fundamental valorizar a posição do Brasil e de seu potencial importador como forma de impulsionar sua capacidade exportadora.

As vantagens da China e de seus parceiros asiáticos não estão asseguradas. Não há repouso no capitalismo. Depois da crise de 2008 e de suas consequências, os países que perderam posição na disputa competitiva da manufatura- sobretudo os Estados Unidos - acenam com uma nova rodada de inovações, aquelas que seriam classificadas de “poupadoras de mão de obra” pelos sábios que ainda utilizam funções de produção.

O economista chefe da General Eletric, Marco Annunziata e Keneth Rogoff preconizam a iminência de um intenso movimento de automação baseado na utilização de redes de "máquinas inteligentes". Nanotecnologia, neurociência, biotecnologia, novas formas de energia e novos materiais formam o bloco de inovações com enorme potencial de revolucionar outra vez as bases técnicas do capitalismo. Todos os métodos que nascem dessa base técnica, não podem senão confirmar sua razão interna: são métodos de produção destinados a aumentar a produtividade social do trabalho em escala crescente. Sua aplicação *continuada* torna o trabalho imediato cada vez mais redundante. A *autonomização* da estrutura técnica significa que a aplicação da ciência torna-se o critério dominante no desenvolvimento da produção.

O jogo da grande empresa é jogado no tabuleiro em que a mobilidade do capital impõe conjuntamente a liberalização do comércio, o controle da difusão do progresso técnico (leis de patentes etc.) e o enfraquecimento da capacidade de negociação dos trabalhadores. Assim, as "novas" formas de concorrência escondem, sob o diáfano véu da liberdade, o aumento brutal da centralização do capital, a concentração do poder sobre os mercados, a enorme capacidade de ocupar e abandonar territórios e de alterar as condições de vida das populações.

A Macroeconomia da Globalização

Observada em sua configuração macro, a economia pode ser concebida como grande painel de balanços inter-relacionados. Os balanços dos bancos, empresas, famílias, governos e setor externo registram, em cada momento, os resultados das decisões de financiamento e de gasto tomadas privadamente por cada um dos participantes do jogo do mercado. As decisões privadas de gasto apoiadas no crédito (e, portanto, no endividamento) são as variáveis independentes que determinam a criação de empregos e, portanto, a formação da renda. Assim, na medida em que o pagamento de salários e as compras entre as empresas criam o *fluxo de renda agregada* da economia, as operações de débito-crédito modificam a distribuição dos *estoques de direitos sobre a riqueza* e, portanto, a situação patrimonial dos protagonistas. Na fase ascendente do ciclo, o fluxo de lucros, a poupança das famílias e as receitas do governo cuidam de garantir o serviço e estabilidade do valor das dívidas e dos custos financeiros. As *poupanças* decorrentes do novo fluxo de renda constituem o funding do sistema bancário e do mercado de capitais. Estes últimos, em sua função de intermediários, promovem a validação do crédito e da liquidez (criação de moeda) "adiantados" originariamente pelos bancos para viabilizar os gastos de investimento e de consumo.

Iniciada no segundo semestre de 2007 e acelerada no infausto episódio da quebra do Lehman Brothers, em setembro de 2008, a crise ofereceu a alguns analistas- como Krugman, Roubini, Michel Aglietta, Martin Wolf e Cláudio Borio – a oportunidade de avançar na compreensão das transformações ocorridas nas relações entre inovações financeiras, financiamento dos gastos de consumo das famílias e de investimento das empresas e geração de renda e emprego na economia globalizada.

O economista Claudio Borio do BIS (Banco de Compensações Internacionais) desvelou a verdade que a maioria dos analistas comprometidos com a banca se esforça por esconder sob a rica

tapeçaria de seus inefáveis saberes. Na gênese, desenvolvimento e configuração do ciclo financeiro que culminou na crise está o fluxo bruto de capitais privados, sobretudo os transacionados entre a Europa e os Estados Unidos. A interpenetração financeira suscitou a diversificação dos ativos à escala global e, assim, impôs a "internacionalização" das carteiras dos administradores da riqueza.

No ciclo de expansão financeira internacionalizada, combinaram-se: 1) métodos inovadores de "alavancagem" financeira; 2) valorização dos ativos imobiliários; 3) migração da produção manufatureira para os países de baixo custo da mão de obra; 4) a ampliação das desigualdades; 5) a insignificante evolução dos rendimentos população assalariada; 6) a degradação dos sistemas progressivos de tributação.

A lenta evolução dos rendimentos acumpliciou-se à vertiginosa expansão do crédito para impulsionar o consumo das famílias. Amparado na "extração de valor" ensejada pela escalada dos preços dos imóveis, o gasto dos consumidores alcançou elevadas participações na formação da demanda final em quase todos os países das regiões desenvolvidas. Enquanto isso, as empresas dos países "consumistas" cuidavam de intensificar a estratégia de separar em territórios distintos a formação de nova capacidade e a captura dos resultados.

No período de euforia, as grandes empresas deslocaram sua manufatura para as regiões em que prevaleciam baixos salários, câmbio desvalorizado e alta produtividade. Americanos e europeus correram para a Ásia e os alemães, mesmo frugais, saltaram para os vizinhos do Leste. Destas praças, exportaram manufaturas baratas para os países e as regiões de origem ou de sua influência. Embalados pela expansão dos gastos das famílias, realizaram lucros e acumularam caixa (em geral nos paraísos fiscais). O deslocamento das empresas americanas cavou alentados déficits em conta corrente na economia territorial da pátria-mãe. Já os alemães, a despeito da movida para o Leste Europeu, financiaram os gastos que produziram os enormes déficits em conta corrente dos vizinhos da Eurolândia.

O mundo não convergiu para o regime de taxas flutuantes. Muito ao contrário: a coexistência entre regimes de taxas de câmbio flutuantes e taxas administradas ou fixas tornou-se a marca registrada da economia mundial. O numero de países que adotou a "ancoragem" no dólar ou numa cesta de moedas aumentou consideravelmente. Depois da crise asiática, as economias da região, particularmente a China, retomaram as estratégias *exportadoras* com forte acumulação de reservas e medidas bastante pragmáticas de controle de capitais. Diante da enxurrada de capitais empenhados na arbitragem com taxas de juros e na especulação desaçaimada com suas moedas, desenvolvidos e emergentes lutam para evitar a formação de bolhas de crédito e tratam de obviar os efeitos indesejados e nefastos da valorização cambial.

A entrada da China e de outros emergentes como protagonistas importantes no comércio internacional de manufaturas promoveu um forte movimento deflacionário, contribuindo para a estabilidade de preços no âmbito da economia global. Os preços das commodities permaneceram subjugados até o final da década de 2000. Depois disso a situação mudou. Na posteridade da crise, os preços das commodities passaram a responder elasticamente aos impulsos da demanda chinesa

e, sobretudo, aos excessos de liquidez engendrados pelas ações dos bancos centrais das economias desenvolvidas.

A queda do investimento na formação da demanda agregada dos países centrais foi mais do que compensada pela aceleração desse componente do gasto nos emergentes asiáticos. O balanço global registra, portanto, a criação generalizada de capacidade produtiva excedente, particularmente nos setores de alta e média tecnologia afetados pela concorrência internacional.

Quando os motores reverteram, acionados pela queda nos preços dos imóveis e pela desvalorização dos ativos financeiros associados ao consumo, escancarou-se um estoque de endividamento "excessivo" das famílias, calculado em relação aos fluxos esperados de rendimentos e à derrocada do valor das residências. Afogadas nas sobras de capacidade à escala global, as empresas cortaram ainda mais os gastos de capital. Aliviadas da carga de ativos podres graças à ação dos bancos centrais, as instituições financeiras acumularam reservas excedentes, mas hesitam em emprestar até mesmo às suas congêneres. Entre a queda das receitas, a ampliação automática das despesas e o socorro aos bancos moribundos, os déficits fiscais aumentaram, engordando as carteiras dos bancos com a dívida dos governos. Já os desequilíbrios em conta corrente dos balanços de pagamentos não andam nem desandam.

Nos últimos três anos, as famílias com *equity* negativo e as empresas sobrecarregadas de capacidade correm para os confortos da liquidez e do reequilíbrio patrimonial. Os países e as regiões se engalfinham: uns para reverter os déficits externos, outros para manter seus superávits. Os governos ensaiam políticas de austeridade fiscal. Tais decisões são "racionais" do ponto de vista microeconômico e virtuosas sob a ótica da gestão das finanças domésticas, mas perversas para o conjunto da economia. Se todos pretendem cortar gastos, realizar superávits e se tornar líquidos ao mesmo tempo, o resultado só pode ser a queda da renda, do emprego e o crescimento do "peso" das dívidas cujo "valor" está fixado em termos nominais. É paradoxo da desalavancagem, também conhecido como o inferno das boas intenções, cujas chamas crepitam no conhecido, mas sempre descuidado território das falácias de composição. Se bem interpretadas, as falácias poderiam nos aconselhar a discernir os fundamentos macroeconômicos da microeconomia.

O Brasil e as Cadeias Globais de Produção

Alessandro Cesar Ortuso [1]

Hoje, diante do acirramento da concorrência global, a necessidade de revitalização da indústria brasileira é um fato. No entanto, não há consenso sobre a melhor estratégia a ser adotada. Talvez porque poucos entenderam o real significado da chamada globalização. Peter Nolan é um destes. Já em seu livro de 2001 "*China and the Global Business Revolution*", ele mostra o equívoco da visão clássica sobre o processo de competição no capitalismo. A concorrência perfeita entre pequenas empresas tem como implicação lógica o caráter temporário da dominância do mercado. Qualquer vantagem sobre os rivais não resistiria à reação imediata destes. Por isso o equilíbrio estaria sempre no horizonte. No entanto, a realidade é que vivemos num mundo onde poucas grandes empresas dominam o mercado global e impõem enormes barreiras à entrada. É dentro desse contexto que devemos analisar as cadeias produtivas globais.

Elas são o resultado lógico da imanente tendência do capitalismo em centralizar e concentrar capital. Isso porque uma das armas essenciais utilizada pelo empresário para ganhar de seu concorrente é o progresso técnico. Vale dizer, a busca constante pelo aumento de produtividade. Quanto maior a produtividade menor é o custo de produção e maior é a quantidade produzida. Aumentar o tamanho da empresa e seu espaço no mercado não é, portanto, uma questão de escolha individual. É o destino inexorável dos vencedores na luta da concorrência expulsar ou incorpora os perdedores. Quando as escalas de produção eram menores, o espaço de uma região ou de um país era suficiente. Na medida em que elas aumentam, foi preciso expandir o volume de vendas via exportações. Depois, a estratégia foi abrir filiais em países estrangeiros. Hoje, dado o enorme avanço das tecnologias de informação e a redução dos custos de transporte, a grande empresa definitivamente tornou-se transnacional.

O mundo, agora plano, é visto como um espaço homogêneo para o consumo. Mas ele não é plano quando se trata do processo produtivo. Em geral, a empresa transnacional mantém sua base de comando no seu país de origem. Ali é feita a administração e a tomada de decisões estratégicas. Mas, perseguindo menores custos de produção, suas plantas se espalham pelo planeta em busca de menores salários, taxas de câmbio desvalorizadas e a proximidade de grandes mercados.

Sendo assim, não deveria causar espanto que apenas duas empresas fabriquem aviões de grande porte no mundo ou que apenas dez empresas automobilísticas detenham quase 80% do mercado mundial. Tampouco é estranho que o número de fabricantes de componentes seja também muito reduzido e que destinem a quase totalidade de sua produção justamente para tais empresas.

A competição entre essas poucas e gigantescas cadeias globais é muito mais acirrada. As barreiras à entrada são enormes. Elas envolvem não apenas os gigantescos e tradicionais gastos

[1] Professor da Facamp – Faculdades de Campinas e coordenador adjunto do curso de Relações Internacionais.

com pesquisa e desenvolvimento que garantem a inovação e o aumento de produtividade. Tornou-se fundamental restringir o escopo da produção a poucos produtos a fim de garantir e acentuar vantagens competitivas já existentes, ou seja, aquilo que ficou conhecido como "*core business*". Seu mantra: "se você não é o numero 1, 2 ou 3 do mundo não deveria permanecer nesse negócio". Para garantir essa posição também é necessário desenvolver marcas globais. Isso se traduz em bilhões gastos em marketing, bem como o uso de estratégias de distribuição global que incluem o fornecimento de geladeiras, máquinas e embalagens.

Claro que os gastos com tecnologias e sistemas de informação são também fundamentais para a coordenação e integração dessas cadeias globais. Tudo é planejado para garantir uma profunda interação com os fornecedores e consumidores. Além dos gastos com P&D, o desenvolvimento de produtos, o design e toda logística de produção e distribuição são pensadas conjuntamente com os fornecedores.

Se retirarmos o véu ideológico que encobre a globalização, fica perfeitamente claro que as políticas do consenso de Washington não são outra coisa senão a forma hegemônica da grande empresa. Nesse sentido, Reagan e Thatcher entram para a história apenas como personificações dos interesses das grandes corporações transnacionais. Vejamos.

A liberalização do comércio tende a tornar o planeta um espaço homogêneo para as vendas e facilitar a montagem dos produtos finais que têm a maioria de seus componentes fabricados em diferentes países. A liberalização dos fluxos de capitais facilita o deslocamento da produção via investimento direto, bem como o movimento de capitais de curto prazo. Isso associado ao processo de desregulamentação das finanças em escala global capitalizou as bolsas de valores e permitiu a escalada dos negócios de fusões e aquisições. Algo fundamental para aumentar o grau de centralização do capital e a constituição de grandes corporações globais. As privatizações, principalmente nos países em desenvolvimento, abriram novas áreas de expansão para os negócios das grandes empresas. Por exemplo, setores como telefonia, transporte, petróleo, energia, linhas aéreas, etc.

Nesse contexto, os efeitos sobre o emprego são devastadores. A desregulamentação do mercado de trabalho vai ao encontro da busca das grandes cadeias por menores custos de produção. Não é por outra razão que os 1.125 corpos nos escombros de Bangladesh se misturavam a peças de roupas das mais famosas e luxuosas marcas mundiais. A globalização unificou os mercados de trabalho ao pressionar salários e direitos para baixo. As legislações nacionais tornam-se reféns do movimento transnacional da grande empresa que pode sempre ameaçar deslocar-se para um país de custo mais baixo.

A discussão sobre a natureza da intervenção estatal não pode se restringir ao raciocínio binário de mais ou menos Estado na economia. As grandes empresas dependem de sua influência para penetrar em novos mercados, garantir fontes de financiamento público, estabelecer patentes e direitos de propriedade intelectual. É superstição acreditar que a simples abertura comercial e financeira à concorrência externa é capaz de promover a modernização tecnológica e os ganhos de

produtividade. Ainda mais para um país em desenvolvimento que precisa superar enormes barreiras à entrada e que inevitavelmente precisa administrar a taxa de câmbio em favor da maior competitividade internacional de suas empresas.

A estratégia nacional chinesa de industrialização acelerada foi pensada dentro dessa nova realidade. Nesse sentido, é uma estratégia de defesa que visa atrelar a inserção global de suas empresas ao aumento da riqueza material de sua população. Algo que parece não mais acontecer nos EUA. Ali, a grande empresa definitivamente despediu-se de seu país. Foi para a Ásia.

A política industrial brasileira precisa aprender com a experiência alheia e achar seu próprio caminho dentro dessa nova realidade.