

Volta à competitividade espúria?*

Clarisse Chiappini Castilhos**

Gustavo Meira Carneiro***

Resumo

O presente artigo discute as novas formas de especialização internacional onde os fatores “espúrios” da competitividade assumem uma importância crescente. Em outras palavras, procura demonstrar que a posição de liderança no comércio mundial decorre, sobretudo, da combinação entre condições precárias de trabalho e baixos salários (características da competitividade espúria) com controle da tecnologia (exercido pelos grandes grupos e condicionado aos interesses da acumulação financeira) e da associação entre algumas empresas e governos expansionistas (caso típico dos EUA).

Abstract

This article discusses the new trends of international specialization, with a strong participation of the spurious factors of competitiveness. In other words, we intend to demonstrate that the position of leadership in the world trade emerges mainly from a combination of poor work conditions and low wages (characteristics of the spurious competitiveness), with control of technology (by the major groups and conditioned to the interests of the financial accumulation) and the association between enterprises and expansionist governments (typical case of the United States).

* Esse artigo é dedicado à sabedoria de Sofia.

Agradecemos as críticas e sugestões das economistas Maria Alice Lahorgue e Áurea Breitbach e a organização de documentos efetuada pela escritora Mariana Pessah.

** Pesquisadora da Fundação de Economia e Estatística-RS; doutora em ciências econômicas pela Universidade de Paris X, França, 1992

*** Estudante do curso de Ciências Econômicas da UFRGS; estagiário do Núcleo de Análise Setorial da Fundação de Economia e Estatística-RS.

1. Introdução

A passagem do chamado modo de produção fordista para o de especialização flexível, conforme denominação da escola regulacionista, está bem representada na transformação do paradigma tecnológico dominante até a metade dos anos 70, estudado especialmente pela literatura neo-schumpeteriana. Essa fase, que decorre da crise de acumulação de capital iniciada nos anos 70, puxada pela crise monetária internacional, é o período de abandono das políticas keynesianas e de sua substituição pelo receituário neoliberal, resumido nos princípios bem conhecidos do Consenso de Washington¹.

No domínio da economia industrial, emerge a discussão sobre os atributos da competitividade dentro dessa nova organização da economia mundial, que enfatiza a idéia de que a competitividade possui uma dimensão sistêmica². Para Ferraz, Haguenuer e Kupfer (1996), essa dimensão sistêmica refere-se aos fatores que formam o panorama onde as estratégias são pensadas e sobre as quais as empresas, sobretudo aquelas não ligados aos grandes grupos internacionais, não têm poder de influência: variáveis macroeconômicas, contexto internacional, entre outros. Outra dimensão seria a estrutural - ou setorial - que considera o espaço onde a estrutura de cada empresa se cruza com a realidade dos setores onde as mesmas produzem, quais sejam, as tecnologias adotadas, as características locais e regionais, os mercados de consumo, entre outros. Finalmente, a dimensão empresarial trata dos fatores internos da própria empresa e sobre os quais a mesma exerce maior poder de interferência (lançamento de novos produtos, introdução de novos processos, comercialização, entre outros).

Essa abordagem critica a idéia de que a competitividade de um país, ou de uma empresa, é medida apenas por variáveis isoladas (como exportações ou produtividade), obtidas *ex-post*. Sob essa ótica, as condições nacionais (infraestrutura, ensino, nível de renda), estruturais (desenvolvimento tecnológico e organizacional) e internacionais são fatores decisivos não apenas para o desempenho das firmas, mas também para o desenvolvimento econômico. Ainda que “desenvolvimento econômico” não seja explicitamente referido nessa discussão, está

¹ Privatização, desregulamentação dos mercados financeiro, monetário e de trabalho, abertura dos mercados, redução dos gastos públicos.

² No Brasil o principal estudo voltado para avaliar o nível de competitividade sistêmica da indústria brasileira foi o Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB), de Ferraz e Coutinho (1994).

subentendido quando a distribuição da renda, o equilíbrio regional, as condições de ensino, entre outros, aparecem como fundamentais.

Dessa forma, competitividade é definida como a *“função da adequação das estratégias das empresas individuais ao padrão de concorrência vigente no mercado específico. Em cada mercado vigoraria um dado padrão de concorrência definido a partir da internalização entre estrutura e condutas dominantes no setor”* (Kupfer, Haguenauer e Ferraz, 1996, p. 14)

Com base nessa concepção, as questões da produção e da difusão da inovação assumem um papel central na formulação de algumas políticas públicas como, por exemplo, a de ampliar os gastos nacionais em ensino e P&D ou de promover a difusão de inovações.

Entretanto, o padrão de concorrência internacional que emergiu foi moldado pela desregulamentação dos mercados trazendo questionamentos sobre a compatibilidade entre as políticas de reestruturação industrial, baseadas nos preceitos da competitividade sistêmica, com a atual fase de acumulação capitalista. Na realidade, o que se observa há pelo menos uma década é que não é predominantemente através da inovação que as empresas líderes mantiveram e ampliaram sua posição no mercado internacional. Os fatos vêm demonstrando que se desenhou uma nova especialização internacional em que os países que dominam o cenário mundial baseiam sua competitividade, sobretudo, na combinação de condições precárias de trabalho e baixos salários (características da competitividade espúria) com controle da tecnologia (exercido pelos grandes grupos e condicionado aos interesses da acumulação financeira) e a associação entre algumas empresas e governos expansionistas (caso típico dos EUA).

Isso não significa que a inovação tecnológica não tenha apoiado a ascensão de diversos países no mercado mundial, como é o caso típico do Japão. No entanto, passada a fase de transformação do paradigma tecnológico, a inovação tecnológica tornou-se refém dos grandes grupos industriais que, por sua vez, têm o ritmo de lançamento de inovações submetido aos interesses financeiros do grupo. Assim, as inovações mais importantes decorrem da P&D desenvolvida na guerra³ e na indústria farmacêutica. As demais são inovações incrementais que favorecem sobretudo o setor serviços, como é o caso das novas tecnologias de informação, também controladas pelos grandes grupos industriais.

³ Naomi Klein (2007), em seu último livro, disponibiliza farta documentação sobre a associação entre empresas estadunidenses, israelitas e européias, com seus governos no sentido de garantir mercado para novos investimentos ligadas à economia de guerra e de reconstrução. É o que Klein chama de “capitalismo do desastre”.

Essas observações nos levam a questionar a utilidade e/ou atualidade da idéia de competitividade sistêmica na formulação de políticas públicas, considerando-se que a mesma fundamenta-se em uma concepção um pouco idílica do capitalismo contemporâneo, pós-keynesiano, e de uma superestimação dos efeitos dinamizadores da inovação tecnológica.

Para desenvolver nossa argumentação, partiremos de uma breve discussão sobre alguns conceitos que fundamentam a competitividade sistêmica. A seguir analisaremos algumas estatísticas relativas à nova especialização internacional do comércio mundial ilustrando-as com informações referentes ao direcionamento regional e setorial dos Investimentos Estrangeiros Diretos (IED).

2. Uma breve avaliação crítica de alguns conceitos

Nos anos 90, F. Fajnzylber faz uma importante crítica à concepção dominante de competitividade, com a introdução do já clássico conceito de “competitividade espúria”. Conforme está bem expresso nas palavras de Suzigan e Fernandes (2003): *“Alinhando-se com o pensamento econômico evolucionário/neoschumpeteriano, [Fajnzylber] deu contribuições bastante significativas para a disseminação do conceito de competitividade sistêmica. Seus estudos de desenvolvimento industrial, com foco na inserção internacional determinada por competitividade fundada no **binômio crescimento com equidade distributiva**, (grifo nosso) constituem uma das contribuições mais originais na área de desenvolvimento econômico das últimas décadas. Dentro de sua concepção de competitividade, enfatizava a competitividade autêntica, que corresponde à noção (...) de competitividade sistêmica, diferenciando-a da competitividade que chamou de ‘espúria’ que seria dada por baixos salários, subsídios e câmbio desvalorizado.”* (p. 2).

O conceito de competitividade sistêmica, portanto, considera que a competitividade de um país não depende apenas do preço dos produtos, baseados em baixos salários, câmbio e subsídios. Bem ao contrário, a distribuição equilibrada da renda pessoal e regional, as condições de ensino (conforme o modelo da Coreia do Sul), e o investimento público e privado em P&D (onde o Japão era o principal exemplo), é que seriam os fatores mais favoráveis à competitividade.

As políticas públicas, fundamentadas na idéia de competitividade sistêmica, têm assim um caráter bastante heterodoxo, com pitadas desenvolvimentistas, pois mesclam a defesa de uma atuação mais ativa do Estado na implementação de grandes obras de infraestrutura, no

financiamento e organização da estrutura de ensino e P&D, com o apoio ao desenvolvimento de sistemas locais de produção (SLPs) caracterizado por políticas de inserção competitiva de pequenas e médias empresas, formação de redes e consórcios, valorização das governanças locais, entre outras.

A valorização dessas políticas, que disputaram espaço com as políticas neoliberais nos anos 80 e 90, fundamenta-se na existência de “janelas de oportunidade” para os países menos industrializados no momento da mudança de paradigma tecnológico (Freeman e Perez). De fato, vários novos países emergiram como *players* no mercado mundial, definindo-se uma nova divisão internacional do trabalho. Observa-se nessa fase a ascensão dos países asiáticos, baseados em avanços tecnológicos e principalmente organizacionais, enquanto EUA e Europa vêm mais atrasados devido às estruturas produtivas mais apegadas ao modelo anterior.

No Brasil, os anos 80 são vistos como a “década perdida” em função da desorganização da infraestrutura de P&D, bem como do atraso tecnológico de grandes empresas da área de insumos dominadas pela máquina estatal e pelos efeitos nefastos da dívida introduzida pela transformação do mercado monetário internacional. História já bem conhecida, a abertura do mercado e a privatização iniciada pelo governo Collor - e seguida à risca pelos governos que o sucederam - aparece como a salvação da economia brasileira. No Brasil e na maior parte dos países da América Latina, esse “pacote” significa a adoção do Consenso de Washington com algumas diferenças na intensidade e no período das medidas adotadas.

O padrão de concorrência dominante a partir dos anos 80 tinha como principais fatores, até o início do século XXI, a utilização de novas tecnologias (informática e microeletrônica, novos materiais e biotecnologia) e de novas formas de gestão. A introdução dessa dimensão sistêmica no estudo da competitividade pode demonstrar as limitações pelas quais as empresas - tomadas aqui genericamente - encontram-se cercadas.

Entretanto, o conceito de competitividade sistêmica é limitado pelo fato de que não toma como essencial nas condições internacionais de concorrência um dos principais elementos, qual seja, a financeirização (Chesnais, 1999, Serfatti, 1998) do capital produtivo e a nova dimensão da lógica financeira na estratégia das empresas que são referência em nível mundial, bem como os efeitos locais da internacionalização das cadeias produtivas.

Desde as últimas décadas, a concorrência internacional passa pelo crivo dos grandes grupos internacionais, tanto nas *commodities* como nos setores mais intensivos em tecnologia, a

idéia de nichos de mercado e de “janelas de oportunidade” encontrando-se quase que inteiramente ultrapassada pelas atuais condições da concorrência e pela estratégia oligopolista dos grandes grupos.

O engajamento dos compradores e distribuidores internacionais favorece algumas empresas de grande porte, mesmo não sendo multinacionais e situadas em países periféricos. Porém, essas empresas possuem filiais fora de seus países de origem e são filiadas a grandes grupos. Um exemplo é o chamado agronegócio, que significa basicamente a concentração e a internacionalização do capital, que articula o capital internacional ao campo.

No contexto do capitalismo neoliberal, onde ao aumento da concorrência local se contrapõe sua redução em escala mundial⁴, existem muito poucas e localizadas correspondências entre a competitividade individual e as dimensões da competitividade sistêmica em nível local e nacional. Esse resultado se contrapõe ao modelo adotado nos estudos, onde a dimensão sistêmica da competitividade representava um elo que relacionava atitudes individuais a benefícios coletivos que por sua vez seriam a infra-estrutura necessária para o próprio sucesso individual. A dominação financeira do capitalismo mundial termina com essa lógica de encadeamentos positivos, em uma dimensão que não foi apreendida à época em que o conceito de competitividade sistêmica estava orientando muitos estudos (Castilhos e Scherer, 2004).

Outro elemento da realidade recente que precisa ser considerado refere-se à internacionalização das cadeias produtivas. Sob a ótica da competitividade sistêmica, uma condição para tornar-se competitiva no mercado mundial é o engajamento em cadeias produtivas globais. Essa seria a saída, principalmente no caso de empresas fornecedoras de componentes e de matérias-primas, para ampliar a participação no mercado mundial. Também a terceirização das atividades, decorrente da re-estruturação produtiva deu origem a muitos novos fornecedores locais que desenvolvem fortes vínculos com as produtoras de bens finais. Esse efeito multiplicador repercutiria favoravelmente sobre o desenvolvimento local e permitiria a aceleração da difusão de inovação entre os distintos elos da cadeia produtiva.

Mas também aí muitos aspectos precisam ser melhor avaliados. Em primeiro lugar porque a deslocalização internacional altera lógica de *governança* das cadeias, reduzindo radicalmente o poder local e, portanto, a capacidade de interação de determinada atividade produtiva com o

⁴ A esse respeito ver a idéia de oligopólio mundial em Chesnais, F. (1994).

desenvolvimento local⁵. No caso dessa liderança ser exercida por uma empresa pertencente a grandes grupos internacionais, o poder local fica visivelmente enfraquecido. As decisões quanto a fornecedores, mercados, preços, utilização de insumos, entre outras, estão submetidas aos interesses do grupo internacional - por sua vez submetido às decisões de ordem financeira do grupo onde se insere - cabendo pouca margem de manobra para as demais.

Parece claro que a tendência à internacionalização das cadeias produtivas leva à perda do conhecimento acumulado pelas empresas situadas num mesmo território. O próprio processo de internacionalização provoca o fechamento de muitas empresas representativas de elos estratégicos, tais como aquelas produtoras de componentes de alto conteúdo tecnológico e de bens finais. Tal tendência repercute negativamente também sobre o processo de “aprendizado por interação” (*learning by interacting*), uma das principais formas de difusão de conhecimento tecnológico. Estudos desenvolvidos a partir de meados dos anos 80 sobre sistemas locais de inovação e sobre desenvolvimento local demonstraram que a proximidade territorial entre empresas de uma mesma cadeia produtiva permite uma interação favorável à difusão e à absorção de inovação pelas pequenas e médias empresas.

Um outro conceito que merece reflexão refere-se à idéia de inovação. De fato, o enfoque neo-schumpeteriano é extremamente pertinente quando demonstra que só há inovação quando esta se torna mercadoria, ou seja, quando há comercialização - o que a vincula à atividade empresarial. Os fatores que a cercam, como a Pesquisa e o Desenvolvimento, (dos quais participam também o setor público) não são condições suficientes para que um produto venha a ser lançado no mercado. Além disso, a introdução desse novo processo ou produto vai depender do acúmulo tecnológico de cada firma. Porém, diversos aspectos precisam ser levados em consideração, principalmente em se tratando de um país como o Brasil, onde a introdução da inovação se dá principalmente por empresas de fora ou pela importação de tecnologia ou de equipamentos. Nesse caso, a literatura internacional pouco trata de particularidades nacionais.

Em primeiro lugar, para introduzir uma inovação a empresa necessita de um estoque de conhecimento acumulado e isto ocorre apenas no caso de algumas grandes empresas nacionais (já internacionalizadas, ou seja, que tem filiais fora do país e que contam com a participação de grandes empresas). Do contrário, a inovação só ocorrerá por intermédio de um processo de fusão

⁵ O papel da *governança* em uma cadeia produtiva é exercido por uma “firma líder que especifica o que deve ser produzido e monitora a performance das outras firmas” (Schmitz e McCormick, 2002, p. 42).

ou de venda, onde ocorre uma transferência patrimonial. Finalmente, é preciso considerar que a seleção das inovações que se tornam dominantes no mercado mundial não depende apenas de conhecimento, mas principalmente do controle do mercado e do acordo entre as empresas inovadoras.

A desverticalização do processo produtivo, por sua vez, afeta o processo de inovação mais diretamente nos países periféricos. As grandes empresas industriais, que no período anterior haviam internalizado quase todas as etapas da produção, passam a direcionar suas atividades para alguns elos estratégicos das cadeias produtivas. Esse processo dá origem a novas empresas voltadas para a fabricação de bens que anteriormente eram produzidos por uma única empresa, movimento que tem efeitos contraditórios sobre os tecidos industriais locais. Por um lado, multiplica os elos das cadeias produtivas, estimulando a criação de pequenas e médias empresas locais produtoras de componentes e de serviços industriais e favorecendo a difusão da inovação pela proximidade territorial. Por outro, engendra a internacionalização dessas cadeias, distanciando os elos mais estratégicos e mais avançados tecnologicamente e bloqueando o acesso das demais empresas integrantes da cadeia ao conhecimento tecnológico (Breitbach, Castilhos e Jornada, 2007).

Se a inovação é de fato um elemento chave no aumento da competitividade empresarial, é também verdade que ela está cada vez mais concentrada e que a disputa comercial vem relegando os países menos desenvolvidos ao comércio de *commodities* e de bens de baixo valor agregado (Kupfer, 2005, Laplane e Sarti, 2006).

3. Liderança mundial e fatores da competitividade

Para uma primeira aproximação com o que desejamos afirmar podemos comentar as informações referentes à liderança do PIB dos diferentes países. Quantitativamente falando, observa-se que os maiores índices de crescimento verificados na última década foram obtidos pelos países que estão entre os que pagam os salários mais reduzidos e oferecem condições de trabalho extremamente precárias: China e Índia. Essa observação preliminar é coerente com a afirmação de que a competitividade resulta de uma combinação perversa entre baixos salários e inovação tecnológica.

Segundo dados do Fundo Monetário Internacional (FMI), o volume de comércio internacional cresce significativamente a partir de 2002, em média quase o dobro do PIB mundial no mesmo período. Esse crescimento do comércio foi puxado principalmente pelos países em desenvolvimento da Ásia, com destaque para a China e em seguida Índia, que tiveram um incremento médio de mais de 16% em suas exportações e de mais de 8% em seu PIB entre 2002 e 2006. O mesmo movimento de expansão acelerada do volume de comércio internacional se observa nos países avançados, tanto na Europa como na América do Norte, mas em proporções menores do que a asiática (World Trade Report, 2007).

Os países do Leste e Sudeste asiático, com alta concentração das exportações em produtos manufaturados, se apresentam como líderes no comércio internacional e mantém altas taxas de crescimento. Em 2006, segundo dados da OMC resumidos na tabela 1, a China já havia ultrapassado os Estados Unidos como o maior exportador de manufaturados, respondendo sozinha por mais de 10% das exportações mundiais no setor. Outros países asiáticos, como Cingapura, Coreia do Sul, Malásia e Índia também aparecem entre os principais exportadores de manufaturados, embora com participações menores.

Tabela 1 - Participação dos grandes grupos de produtos no total das exportações, por região, em 2006 (em %).

Região	Grupo de produtos		
	Agrícolas	Combustíveis e mineração	Manufaturados
Mundo	8,02	19,32	70,07
África	8,80	68,53	19,59
América do Norte	9,03	13,20	73,48
América do Sul e Central	23,82	42,38	31,38
Ásia	5,46	10,21	81,86
Com. dos Estados Independentes	6,99	64,62	24,90
Europa	8,78	10,76	78,39
Oriente Médio	2,13	74,49	21,40

Fonte: Organização Mundial do Comércio (OMC)

Por outro lado, a posição dos países asiáticos citados se inverte quando avaliamos o comércio de produtos agrícolas. Nesse caso, os mesmos países aparecem como principais importadores, sendo que os principais exportadores, além de Estados Unidos, são outros países em desenvolvimento, principalmente os da América Latina. Os mesmos países asiáticos em expansão, junto com os Estados Unidos, figuram também na lista dos principais importadores de combustíveis.

Assim, pode-se acrescentar ao fato de que os maiores índices de crescimento do PIB estarem localizados na Índia e na China, e da ampliação da exportação de manufaturados numa proporção maior que a dos demais grupos de produtos, a indicação de uma nítida tendência a uma divisão internacional com características que reforçam a tese de volta à especialização regional, com características de um certo retrocesso, no caso da África e América Central e do Sul, que se tornam ainda mais especializadas em produtos agrícolas e na extração mineral.

As tabelas 1 e 2 fornecem um bom resumo da participação dos grandes grupos de produtos nas exportações de cada região. Observa-se nitidamente a grande concentração de produtos manufaturados nas exportações da América do Norte, Europa e Ásia. É interessante notar, também, que a concentração de produtos de mais alto grau tecnológico está nos países asiáticos, sendo os europeus mais especializados no setor químico e os norte-americanos no automobilístico. Essa concentração dos setores de mais alta tecnologia na Ásia já era forte graças ao desempenho do Japão, mas ganhou muito mais força com a ascensão da China (Puga, 2005), sendo que a rubrica “equipamentos de escritório e telecomunicações” chega a 24% do total em 2006.

A análise da tabela 2 revela um padrão de especialização presente no comércio internacional. Observando a relação entre a participação de um grupo de produtos nas exportações mundiais e nas exportações de cada país ou região, podemos ter uma idéia mais clara do nível de especialização presente nesses locais (Puga, 2007). Assim, vemos que existe uma especialização de Ásia, Estados Unidos e Europa nos produtos manufaturados, mas que esta ocorre em um grau relativamente normal (condizente com o nível mundial de concentração), enquanto a especialização da América do Sul e Central em produtos agrícolas é bastante elevada,

assim como a dos países africanos, do Oriente Médio e da Comunidade dos Estados Independentes (CEI) em combustíveis e minérios⁶.

Tabela 2 - Participação dos principais grupos de produtos manufaturados no total das exportações, por região, em 2006 (em %).

Região	Ferro e aço	Químicos	Equipamentos de escritório e telecomunicações	Produtos automotivos	Têxteis e vestuário
Mundo	3,17	10,59	12,32	8,62	4,50
África	1,93	3,11	0,67	1,49	3,14
América do Norte	1,38	10,35	11,80	12,17	1,80
América do Sul e Central	4,02	5,70	1,50	4,44	3,65
Ásia	3,23	7,19	24,45	6,82	8,15
Com. dos Estados Independentes	9,15	5,21	0,26	1,25	0,77
Europa	3,57	14,97	8,61	11,08	3,83
Oriente Médio	0,72	5,75	2,29	1,30	1,91

Fonte: Organização Mundial do Comércio (OMC)

O padrão de especialização existente no comércio internacional ainda que reflita fatores de competitividade específicos de cada país apresenta um padrão internacional. A grande disponibilidade de petróleo torna os países do Oriente Médio e da CEI altamente especializados em combustíveis juntamente com alguns países africanos, sendo que outros africanos possuem grandes reservas de minerais. Por outro lado, a grande densidade populacional dos países do

⁶ A respeito da especialização em minérios, que foi típica da África e que atualmente atrai um volume significativo de investimentos em outras regiões, e mesmo no Brasil, o artigo de Stiglitz, A Maldição dos Recursos Naturais, vai na mesma direção deste texto. Nesse artigo são citadas três críticas à especialização na extração mineral: a vulnerabilidade em relação às guerras de ocupação; o fato de que os preços dos recursos são voláteis e a pouca criação de empregos de qualidade (Stiglitz, 2004).

Leste e Sudeste asiático permitiu um forte desenvolvimento de sua indústria, baseado no baixo custo da mão-de-obra e na alta produtividade. Os segmentos de mais alta densidade tecnológica têm seu desenvolvimento facilitado em países com altos investimentos em ciência, pesquisa e desenvolvimento (P&D), e com uma mão-de-obra mais qualificada, como é o caso dos europeus e dos Estados Unidos, porém, há uma deslocalização de parte dessa atividade para os países asiáticos, como é o caso típico da montagem de computadores.

Temos, portanto, a tradicional divisão do comércio internacional onde os países centrais, juntamente com os grandes emergentes asiáticos (principalmente a China), são responsáveis pela produção de alto conteúdo tecnológico, enquanto a grande maioria dos países em desenvolvimento fornece alimentos e matérias-primas.

Essas informações corroboram a hipótese de ascensão de países que convivem com condições de trabalho precárias e baixos níveis salariais, de onde o exemplo principal é a China. Por outro lado, o grande grupo manufaturados é excessivamente agregado escondendo algumas situações. Por exemplo, a exportação de automóveis de diversos países periféricos, como é o caso do México, decorre da montagem de componentes de média e alta tecnologia produzidos nos EUA. Também a exportação brasileira de computadores decorre de um processo semelhante – a maior parte de seus componentes são importados.

É importante notar também que a China, o principal motor do comércio internacional nos últimos anos, vem na verdade se afastando de uma especialização em produtos manufaturados ditos intensivos em trabalho (como vestuário e têxteis), apesar de ter no baixo custo de mão-de-obra um importante fator de competitividade. Como percebem Lemoine e Ünal-Kesenci (2002) a China passa por um aumento no conteúdo tecnológico de suas exportações. Entre 1996 e 2006, a participação do setor “vestuário e têxteis” nas exportações do país passou de 27 para 15%, enquanto a do setor “equipamentos de escritório e telecomunicações” passou de 12 para 30%. Lemoine e Ünal-Kesenci (2002) atribuem esse fenômeno à tendência de segmentação internacional da produção, sendo que a China passa a ser responsável pela montagem dos produtos finais a partir de partes mais complexas produzidas em outros países.

Esse fenômeno de segmentação da produção, também chamado “especialização vertical” (ver Hummels, Rapoport e Yi, 1998), permite às empresas transnacionais separarem sua produção em busca de vantagens de localização. Tal tendência de internacionalização da produção é acompanhada não apenas por aumento no comércio internacional – através do

comércio intra-firma -, mas obviamente, por um incremento do fluxo de investimentos diretos entre países, que teve um enorme crescimento desde o início da década, sendo boa parte deles destinada para a China.

4. Tendências no Brasil

Dentro do cenário mundial, a análise do comportamento da indústria nos últimos 10 anos nos mostra uma tendência pouco alvissareira que parece confirmar a tese de “especialização regressiva” (Kupfer, 2005). Em outras palavras, considerando-se como verdadeira a hipótese de que há uma tendência mundial em reforçar a especialização de algumas regiões em *commodities* de média e baixa intensidade tecnológica, a economia brasileira apresenta-se como bastante mal situada.

Primeiramente porque a competitividade da economia brasileira poderia – e tudo indica que é o caso - estar ligada a uma nova inserção internacional, baseada na exportação de *commodities*, particularmente produtos da extração mineral, alguns produtos do agronegócio e insumos de origem mineral (aço, alumínio, entre outros). Tal ordenação da dinâmica de crescimento da indústria brasileira é bastante preocupante, pois indica uma provável especialização que é confirmada pelas informações relativas à pauta de exportações (Castilhos, 2005). Assim, o Brasil, um país emergente, que possui uma matriz industrial diversificada, com vários nichos produtivos tecnologicamente avançados, pode regredir a situações de competitividade bastante inferiores.

É verdade que as condições favoráveis do mercado internacional garantiram o desempenho exportador, pelo menos em quantum, sobretudo em algumas atividades produtoras de insumos e de bens de consumo durável. Entretanto, devido à taxa de câmbio em vigor, mesmo que muitos bens tenham mantido suas vendas externas aquecidas, o ingresso de divisas permaneceu no nível de 1990 (Laplane, 2006, p.8). No caso da indústria de bens intermediários é importante ressaltar que a entrada da China no mercado da indústria siderúrgica, um dos principais insumos produzidos no País, vem ameaçando as exportações brasileiras de aço. Outro exemplo significativo refere-se à produção nacional de máquinas para escritório e equipamentos de informática que vem apresentando altas taxas de crescimento. Esse resultado pode dar a falsa impressão de uma inserção tecnológica positiva, no entanto, o segmento utiliza cerca de 90% de componentes importados (Rosa e Borges, 2006), o que se reflete sobre os resultados da indústria

de bens intermediários.

De forma geral, o que se verifica é que a atual relação cambial levou a indústria brasileira a optar por insumos importados de maior intensidade tecnológica, o que vem se refletindo na especialização em bens intermediários de média e baixa tecnologia. Em contrapartida, ocorre a ampliação da exportação de insumos advindos da atividade extrativa e a especialização no agronegócios que, na maior parte dos casos, trata-se da monocultura de grãos e de produtos da silvicultura para exportação ou para a indústria de biocombustíveis.

Outras informações interessantes sobre as tendências da configuração da matriz produtiva brasileira, podem ser retiradas dos empréstimos efetuados pelo BNDES que vêm demonstrando que a maior taxa de crescimento dos investimentos se situava no setor petroquímico, na mineração e no setor siderúrgico (indústria de transformação e extrativa mineral). Também cabe citar os investimentos anunciados na área de comércio, em particular na área de supermercados e grandes magazines. Essa concentração na área de distribuição tem como resultado a redução das margens de lucros dos pequenos fornecedores, em particular na área de vestuário, calçados, alimentos e bebidas, induzindo os setores tradicionais também a uma maior concentração.

De forma geral, os investimentos orientam-se basicamente para a produção de commodities com baixa intensidade tecnológica e, sobretudo, com poucos efeitos multiplicadores sobre a atividade econômica brasileira. Além disso, na maior parte dos casos, não são novos investimentos, tratam-se de fusões e aquisições de empresas já existentes, como é o caso da siderurgia que atravessa um processo de fusão em escala mundial.

Aliás, o grande volume de investimentos destinados a fusões e aquisições vem conduzindo as empresas brasileiras a buscarem novas associações, onde a ampliação de fatias do mercado mundial a partir de ganhos de escala certamente se imporá à busca pelas “melhorias tecnológicas” tão apregoadas pelas estratégias de competitividade sistêmica. No caso do fluxo de investimentos voltados para a mineração, estes são, em geral, capitais internacionais voltados para a exploração pura e simples de recursos minerais que, no Brasil, são abundantes e tendem a exercer efeitos predatórios sobre o local dos investimentos.

Alguns exemplos significativos de empresas na área de insumos básicos podem ser citados e considerados como tendência nesse setor. A empresa Mittal Steel, formada a partir da aquisição da norte-americana ISG pela indiana LNM, passou a controlar 20% do mercado mundial de aço. Mais ainda, contrariando as teses de desverticalização, a nova empresa vai

controlar ativos de minério de ferro, coque e carvão, de forma a reduzir sua vulnerabilidade em relação às oscilações internacionais dessas matérias-primas. Outro exemplo na área de fusões e aquisições, este tocando diretamente o Brasil, refere-se à compra de mais 20,51% das ações da Companhia Siderúrgica Tubarão (CST) pela Arcelor, grupo siderúrgico europeu, no valor de R\$ 431,7 milhões (Arcelor..., 2004). O grupo já havia adquirido 5,48% do capital votante que estava nas mãos dos fundos de pensão dos empregados da CST, sendo que já detinha 15% da CST diretamente, além de 30% por meio da Aços Planos do Sul, holding na qual a ACESITA, também controlada pelo grupo, é dona de 50,1% do capital. Assim, a Arcelor alcança o total de 70,19% do capital votante e 63,97% do total. Outro fato relevante é que as principais jazidas minerais do mundo residem justamente na África, e sua exploração tem trazido os efeitos já bem conhecidos de desequilíbrio ambiental, além de baixa geração de emprego.

O estudo de Laplane e Sarti (2006, p. 278), revela que o saldo comercial brasileiro entre 1999 e 2005 é crescente para as *commodities* primárias, para os produtos intensivos em recursos naturais e para os manufaturados de baixa e média intensidades tecnológicas. Já para os produtos de alta intensidade tecnológica, esse saldo tem uma trajetória deficitária e crescente (US\$ -11.532 milhões em 2005).

A comparação da indústria de transformação com a indústria geral, por sua vez, demonstra que ambas possuem uma trajetória idêntica, entretanto os indicadores referentes a esta última são um pouco superiores aos da indústria de transformação, graças aos resultados da extrativa mineral. A comparação das curvas analisadas com a trajetória da indústria extrativa mineral permite verificar o diferencial positivo para esta última. Esse comportamento contribui para reforçar a hipótese da especialização da indústria brasileira em *commodities*, que vem sendo sinalizada, por vários autores, desde os anos 90.

A observação de Laplane (apud Pinheiro, 2006, p. 30), vem a reforçar nossos argumentos tanto em relação ao Brasil, quanto ao mundo: “[...] os desenvolvidos claramente são os fornecedores de serviços globais. Os asiáticos, especialistas em manufaturas. Devemos nos conformar em ser meramente produtores e exportadores de bens primários?”.

Observações Finais

Os limites restritos impostos à acumulação de capital a partir do final dos anos 70, devido ao esgotamento dos espaços do investimento produtivo, numa combinação nefasta com a

financeirização globalizada, criaram condições para a volta a uma dinâmica de acumulação mais destrutiva. Essa destruição estende-se desde as relações de trabalho até ao desequilíbrio ambiental, passando pelo acirramento das guerras e da violência urbana. Essa dinâmica que Paulo Arantes chamou de retorno à “acumulação primitiva” privilegia os investimentos produtivos na extração mineral, na monocultura agrícola, na produção de *commodities* e na extração da mais valia absoluta (Arantes, 2007). Com relação aos países periféricos, o capital renova a estratégia de expansão da monocultura, de controle dos minerais estratégicos e da água.

É bem verdade que o quadro é diferente daquele da colonização. As *commodities* possuem um conteúdo tecnológico mais elevado, muitas se classificam como de *média intensidade tecnológica*, os serviços orientados às classes média e alta tornaram-se extremamente sofisticados, como é o caso do turismo. Paradoxalmente, as inovações tecnológicas, mesmo que predominantemente incrementais, continuam gerando novos espaços de investimento, de maneira relativamente acelerada, dentro da mais pura concepção de “economia do desperdício”.

A competitividade baseada em baixos salários e no fim da regulamentação do mercado de trabalho, a concentração do conhecimento pelas multinacionais e pelos países mais ricos (que se aproveitam dos desenvolvimentos utilizados na guerra), o impedimento do Estado de participar ativamente da economia e a globalização das cadeias produtivas, geram uma incapacidade de desenvolvimento. O que se verifica é um crescimento restrito aos espaços intrafirmas internacionais e a concentração cada vez maior das vantagens do crescimento. Nesse contexto, as possibilidades de desenvolver e implementar políticas públicas capazes de propiciar um crescimento econômico mais equitativo parecem bastante irrealistas.

O uso predatório e intensivo dos recursos naturais, ao mesmo tempo em que cria novos espaços de investimento, impõe um limite à própria sobrevivência da humanidade. A esse respeito os comentários de Naomi Klein (2007) sobre o que denomina de “capitalismo do desastre” (Klein, Naomi, 2007, p. 539) são extremamente precisos e pertinentes:

“Hoy, la inestabilidad global no solo beneficia a un pequeño grupo de comerciantes de armas sino que genera enormes beneficios en el sector la seguridad de alta tecnología, en la construcción pesada, en las compañías de asistencia médica que asisten a soldados heridos, en los sectores del gas y del petróleo , por supuesto, en la defensa de los contratistas” .

Dentro desse contexto parece necessário rever as bases da idéia de competitividade sistêmica, bem como de suas possibilidades de aplicação na elaboração de políticas públicas, ainda que tenham sua utilidade principalmente para a mobilização e conscientização das populações envolvidas, bem como para o estabelecimento de barreiras à expansão quase incontrolável da acumulação destrutiva. É evidente que muitas das afirmações deste artigo devem ser melhor elaboradas e aprofundadas, porém seu objetivo principal é o de reavivar o debate em torno das novas tendências do capitalismo e sobre a impossibilidade de desenvolvimento sob tais condições.

Referências

- ARCELOR paga R\$ 431,07 milhões à Vale por participação na CST.
Belo Horizonte: Autêntica, 2003. p.19-38.
- ARANTES, P. Extinção. São Paulo: Ed. Boitempo, 2007.
- BOUÇAS, C., OLMOS, M. Máquinas terão queda em 2005. Valor Econômico, São Paulo, p. B10, 7 dez. 2004.
- BREITBACH, A. C., CASTILHOS, C. C., JORNADA, M. I. Para uma abordagem multidisciplinar no estudo de cadeias produtivas. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 28, n. 1, p. 7-40, jul. 2007.
- CASTILHOS, C.; PASSOS, M. C. Competitividade e inovação na indústria gaúcha. Porto Alegre: FEE; São Leopoldo: UNISINOS, 1998.
- CASTILHOS, C. e SCHERER, A.L.F. Competitividade e inovação na indústria gaúcha: um resgate crítico. II Encontro de Economia Gaúcha, Porto Alegre: FEE/PUC, 2004.
- CASTILHOS, C. Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, v. 32, n. 4, p. 119-142, mar. 2005.
- CHESNAIS, F. La mondialisation du capital. Paris: Syros, 1994.
- CHESNAIS, F. (org). A mundialização financeira: gêneses custos e riscos, S. Paulo, Xamã, 1999.
- CONTAS Nacionais. Rio de Janeiro: IBGE, 2004. Disponível em:
- COUTINHO, L. O desafio da competitividade sistêmica no Brasil. In: Fundação Konrad ADENAUER ,S. Inserção na economia global: uma reapreciação. São Paulo: Centro de Estudos, 1997.
- FERRAZ, J. C., COUTINHO, L. (org.). Estudo da competitividade da indústria brasileira. Campinas: Ed. UNICAMP, 1994.

FERRAZ, J. C., KUPFER, D., HAGUENAUER, L. *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Campus, 1996

Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – FIBGE – Pesquisa Industrial Mensal – PIM, Rio de Janeiro, 1994-2003

GOMES FILHO, C. T. Inflação. *Economia e Conjuntura*, Rio de Janeiro: UFRJ, Instituto de Economia, ano 4, n. 56, p. 26-30, set. 2004.

GUIMARÃES, E. *Evolução das teorias de comércio internacional*. Estudos de Comércio Exterior Vol. 1, n° 2, 1997.

<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/2003/tab080910.pdf>

HUMMELS, D., RAPOPORT, D. e YI, K. *Vertical specialization and the changing nature of world trade*. PRBNY Economic Policy Review, Junho de 1998.

Investimentos em 2003. Sinopse Econômica, Rio de Janeiro: BNDES, n. 133, p. 33-36, mar. 2004.

KLEIN, N. *La doctrina del shock: El auge del capitalismo del desastre*, ed. Paidós, Barcelona, Espanha, pp. 708. 2007

KUPFER, D. Especialização Regressiva. *Valor Econômico*, SP, 29 jun. 2005.

LAPLANE, M.; SARTI, F. Prometeu acorrentado: O Brasil na indústria mundial no início do século XXI. *Política Econômica em Foco*, Campinas, UNICAMP, n. 7, p. 271- -291, nov. 2005/abr. 2006.

LEMOINE, F. e ÜNAL-KESINCI, D. *China in the international segmentation of production processes*. Centre d'études prospectives e d'informations internationales. Working Paper n°2, Março de 2002.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, Brasília, 1994-2003

PINHEIRO, M. Os riscos estão no ar. *Carta Capital*, São Paulo, v. 12, 24.05.06, p. 30-31.

PUGA, F. *A especialização do Brasil no mapa das exportações mundiais*. BNDES – Visão do Desenvolvimento, n° 36, Setembro de 2007.

PUGA, F. *A inserção do Brasil no comércio mundial: o efeito China e potenciais de especialização das exportações*. BNDES, Textos para discussão n° 106, 2005.

SCHMITZ, Hubert e McCORMICK, Dorothy *Manual for value chain research on homeworkers in the garment industry*, Institute of Development Studies, Sussex, Inglaterra, 2002, 219p.

SERFATI, C. O papel ativo dos grupos predominantemente industriais na financeirização da economia, in CHESNAIS, F. (org.) **A mundialização financeira, gênese, custos e riscos**, São Paulo: Xamã, 1998, pp. 141-181.

STIGLITZ, J. A maldição dos recursos naturais. Valor Econômico, São Paulo, p. A12, 12 ago. 2004.

SUZIGAN, W., FERNANDES, S. C. Competitividade sistêmica: a contribuição de Fernando Fajnzylber. V Congresso Brasileiro de História Econômica, Caxambu, MG, 2003.

UNCTAD. Trade and Development Report. Genebra. 2003.

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report 2007*. WTO Publications, 2007.