

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ESTUDOS ESTRATÉGICOS
INTERNACIONAIS

JOSÉ MAURÍCIO SILVESTRE

GLOBALIZAÇÃO E DESINDUSTRIALIZAÇÃO.
O MOVIMENTO INTERNACIONAL DO CAPITAL E A CRISE DA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DESDE A DÉCADA DE 1980

Porto Alegre
2016

JOSÉ MAURÍCIO SILVESTRE

GLOBALIZAÇÃO E DESINDUSTRIALIZAÇÃO.
O MOVIMENTO INTERNACIONAL DO CAPITAL E A CRISE DA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DESDE A DÉCADA DE 1980

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Doutor em Estudos Estratégicos Internacionais, com ênfase em Economia Política Internacional.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Jacqueline Angélica Hernandez Haffner

Porto Alegre
2016

CIP - Catalogação na Publicação

Silvestre, José Maurício
Globalização e desindustrialização. O movimento
internacional do capital e a crise da indústria
brasileira desde a década de 1980 / José Maurício
Silvestre. -- 2016.
227 f.

Orientadora: Jacqueline Angélica Hernandez
Haffner.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,
Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos
Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. Relações internacionais. 2. Economia política
internacional. 3. Globalização econômica. 4.
Desindustrialização. 5. Economia brasileira. I.
Haffner, Jacqueline Angélica Hernandez, orient. II.
Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da UFRGS com os
dados fornecidos pelo(a) autor(a).

JOSÉ MAURÍCIO SILVESTRE

GLOBALIZAÇÃO E DESINDUSTRIALIZAÇÃO.
O MOVIMENTO INTERNACIONAL DO CAPITAL E A CRISE DA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DESDE A DÉCADA DE 1980.

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Doutor em Estudos Estratégicos Internacionais, com ênfase em Economia Política Internacional.

Aprovada em: Porto Alegre, 01 de março de 2016.

Prof^a. Dr^a. Jacqueline Angélica Hernandez Haffner - Orientadora

UFRGS

Prof. Dr. Carlos Schmidt Arturi

UFRGS

Dr. Jackson Silvano De Toni

ABDI

Prof. Dr. Marcelo Milan

UFRGS

AGRADECIMENTOS

Este estudo não teria se realizado sem a sua aceitação pelo Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais da UFRGS, do qual sou inteiramente grato, nem sem a concessão da bolsa de estudos da FAPERGS, cujo apoio financeiro tem sido fundamental para o desenvolvimento da pesquisa em nosso estado.

A amizade da professora Jacqueline Haffner foi tão importante quanto o seu empenho na orientação da pesquisa. Meus elogios não seriam suficientes para expressar todo o meu agradecimento.

Muitos aspectos da pesquisa foram desenvolvidos graças às oportunas contribuições dos professores Carlos Arturi, Hélio Henkin, Eduardo Filippi e Marcelo Milan. Aproveito para agradecer também a todos aqueles que, preocupados com os destinos da sociedade brasileira no sistema internacional, tem contribuído para a representação crítica da economia política internacional em nosso país.

Agradeço ao pessoal da secretaria, da biblioteca e demais membros do corpo técnico do programa, que não deixaram de propiciar as condições materiais e a tranquilidade necessária para o desenvolvimento da pesquisa.

A amizade dos colegas, Anselmo, Diego, Leandro e Luciano, entre outros, nesse breve período de convívio, sempre prontos a discutirem uma disciplina ainda pouco explorada nos meios acadêmicos como a economia política internacional, representou um incentivo adicional, tornou as leituras menos árduas e certamente deixará boas lembranças.

Acima de tudo, não consigo imaginar a realização desse trabalho sem a solidariedade do Carlos, um incansável amigo sempre disposto a alinhar o tortuoso caminho da reflexão acadêmica. Aos familiares, e demais pessoas que carregou afetuosamente comigo, agradeço o apoio que sempre me dedicaram e a generosidade com que pacientemente trataram a minha disposição intelectual.

Obrigado a todos.

“O que determina o progresso do conceito é o negativo que o contém.

[...] É o que constitui sua verdadeira dialética.”

(Georg W. F. Hegel)

RESUMO

Esse trabalho investiga a questão da desindustrialização da economia brasileira, caracterizada por uma mudança na divisão social do trabalho, na perspectiva das recentes transformações do capitalismo mundial, como a financeirização, a terceirização, a realocação e a digitalização das atividades econômicas. Essas transformações estruturais do capitalismo, desencadeadas pela crise de acumulação nos anos setenta, constituem a base do processo de globalização econômica. A pesquisa parte da hipótese de que a desindustrialização da economia brasileira não está centrada na sobrevalorização cambial que acompanha a política de estabilização monetária a partir da década de 1990, como tem enfatizado parte da literatura especializada, mas no processo de globalização econômica, que acompanha os deslocamentos dos fluxos de capitais produtivos e financeiros desde a década de 1980. Tendo em vista as dificuldades internas do país durante a “década perdida”, o curso dos investimentos estrangeiros desencadeia a primeira etapa do processo de mudança estrutural da base produtiva nacional. No momento em que o Brasil atravessava uma severa crise de endividamento externo, os investimentos estrangeiros expandiram-se consideravelmente, através da internacionalização produtiva e financeira, em direção aos países que apresentaram estabilidade institucional e macroeconômica, já comprometidos com a liberalização comercial e a desregulamentação dos mercados. A partir da década de 1990, com a liberalização financeira e a abertura comercial, o processo de desindustrialização da economia brasileira avança consideravelmente, através do aprofundamento da financeirização das atividades econômicas e da abrupta intensificação da concorrência interna e externa, causada pela integração econômica ao padrão de acumulação capitalista dos países avançados. Desde então, o país tem observado a consolidação do processo de desindustrialização, impulsionado pela financeirização da riqueza e redistribuição geográfica da indústria em escala global, de acordo com as oportunidades e prerrogativas da acumulação capitalista. Para fundamentar a proposta de pesquisa, o estudo busca identificar e dimensionar as conseqüências desse processo de globalização financeira, produtiva e comercial sobre a estrutura da produção e do emprego na economia brasileira, tendo em vista os interesses estratégicos das empresas transnacionais e geopolíticos dos estados nacionais.

Palavras-chave: Relações internacionais. Economia política internacional. Globalização econômica. Desindustrialização. Economia brasileira.

ABSTRACT

This research investigates the issue of de-industrialization of the Brazilian economy, which is characterized by a change in the social division of labor, from the framework of the recent transformations of world capitalism, as financialization, outsourcing, relocation and the digitization of economic activity. These structural transformations of capitalism, triggered by the accumulation of crisis in the seventies, are the basis of the economic globalization process. This investigation stems from the hypothesis that deindustrialization in Brazil is not based on exchange overvaluation that followed stabilization monetary policy since the 1990s, as suggested by part of the literature on the subject, but rather on the process of economic globalization that followed the movements of both productive and financial capital flows since the 1980s. Given the internal problems of the country during the "lost decade", the direction of foreign investments triggered the first phase of structural change in the national productive structure. By the time that Brazil was going through a severe external debt crisis, foreign investment expanded considerably by the productive and financial internationalization towards those countries that have institutional and macroeconomic stability, already committed to trade liberalization and deregulation of markets. Since the 1990s, along with financial and trade liberalization, the process of deindustrialization in the Brazilian economy spread considerably, through both the financialization of economic activities and abrupt intensification of domestic and foreign competition, caused by the economic integration to the pattern of capitalist accumulation in advanced countries. Since then, the country has seen the consolidation of deindustrialization, prompted both by the financialization of wealth and geographic redistribution of industry on a global scale, according to the opportunities and prerogatives of capitalist accumulation. In support of the proposed research, this study seeks to identify and assess the consequences of financial, productive and commercial globalization on Brazilian economy's production and employment structure, considering transnational corporations' strategic interests and national states' geopolitical interests.

Keywords: International relations. International political economy. Economic globalization. Deindustrialization. Brazilian economy.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

| | |
|--------|---|
| ABINEE | Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica |
| ABDI | Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial |
| ACR | Agência de Classificação de Risco |
| ANEF | Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras |
| BACEN | Banco Central do Brasil |
| BID | Banco Interamericano de Desenvolvimento |
| BNDES | Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social |
| BRICS | Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul |
| CEPAL | Comissão Econômica para a América Latina |
| CNI | Confederação Nacional da Indústria |
| COSIF | Plano Contábil das Instituições Financeiras |
| DIT | Divisão Internacional do Trabalho |
| EPI | Economia Política Internacional |
| ETN | Empresa Transnacional |
| FBCF | Formação Bruta de Capital Fixo |
| F&A | Fusões e Aquisições |
| FED | Sistema de Reserva Federal |
| FMI | Fundo Monetário Internacional |
| G7 | Grupo de países integrado por EUA, Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Japão e Canadá. |
| IBGE | Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística |
| IDE | Investimento Direto Estrangeiro |
| IEDI | Instituto de Estudos e Desenvolvimento Industrial |
| IPEA | Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada |
| NUCI | Nível de Utilização da Capacidade Instalada |
| NSA | Agência de Segurança Nacional |
| OCDE | Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico |
| OIT | Organização Internacional do Trabalho |
| OMC | Organização Mundial do Comércio |
| OMS | Organização Mundial da Saúde |
| ONU | Organização das Nações Unidas |
| OPEP | Organização dos Países Exportadores de Petróleo |

| | |
|--------|--|
| PEA | População Economicamente Ativa |
| PIA | Pesquisa Industrial Anual |
| PIB | Produto Interno Bruto |
| PND | Plano Nacional de Desenvolvimento |
| POit | Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação |
| P&D | Pesquisa e Desenvolvimento de Produtos e de Processos |
| RAIS | Relação Anual de Informações Sociais |
| SELIC | Sistema Especial de Liquidação e de Custódia |
| SCNB | Sistema de Contas Nacionais do Brasil |
| SFI | Sistema Financeiro Internacional |
| TIC | Tecnologia da Informação e da Comunicação |
| UE | União Européia |
| UNCTAD | Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento |
| VAB | Valor Adicionado Bruto |
| VTI | Valor de Transformação Industrial |

SUMÁRIO

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO..... | 11 |
| 2 | A ACUMULAÇÃO CAPITALISTA NA ECONOMIA GLOBALIZADA..... | 25 |
| 2.1 | AS RECENTES TRANSFORMAÇÕES DO CAPITALISMO RUMO A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA..... | 25 |
| 2.1.1 | A nova ordem comercial global..... | 27 |
| 2.1.2 | Os impactos das relações comerciais globais..... | 30 |
| 2.1.3 | O protecionismo como regra comercial..... | 32 |
| 2.1.4 | As corporações transnacionais, a globalização da produção e a nova divisão internacional do trabalho..... | 35 |
| 2.1.5 | Padrão monetário internacional e acumulação financeira..... | 49 |
| 2.1.6 | As finanças globais e as corporações transnacionais..... | 58 |
| 2.2 | IMPACTOS ESTRUTURAIS DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA..... | 61 |
| 2.2.1 | A nova ordem econômica mundial..... | 62 |
| 2.2.2 | A marca das finanças..... | 71 |
| 2.3 | CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO..... | 77 |
| 3 | PERSPECTIVAS DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO..... | 82 |
| 3.1 | A NATUREZA DO FENÔMENO NA LITERATURA RECENTE..... | 82 |
| 3.1.1 | Uma questão preliminar e de princípio..... | 82 |
| 3.1.2 | Para além das teorias do desenvolvimento..... | 84 |
| 3.1.3 | Com o acompanhamento da economia política internacional..... | 91 |
| 3.2 | O DEBATE SOBRE A DESINDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL..... | 96 |
| 3.2.1 | Rumo ao conceito de desindustrialização..... | 97 |
| 3.2.2 | A maldição dos recursos naturais..... | 101 |
| 3.2.3 | Contra o industrialismo mal compreendido..... | 107 |
| 3.3 | ELEMENTOS PARA UMA TEORIA DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO..... | 112 |
| 3.3.1 | Um regime monetário peculiar..... | 113 |
| 3.3.2 | A tendência desindustrializante do capitalismo financeiro..... | 119 |
| 3.3.3 | A divisão internacional do trabalho revisitada..... | 126 |
| 3.3.4 | Coerção e poder monetário internacional..... | 138 |
| 3.4 | CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO..... | 146 |

| | | |
|----------|--|------------|
| 4 | O CAPITAL TRANSNACIONAL E OS PROBLEMAS DE ACUMULAÇÃO NA INDÚSTRIA BRASILEIRA..... | 149 |
| 4.1 | AS CONDIÇÕES GERAIS DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL..... | 149 |
| 4.1.1 | Aspectos da industrialização brasileira recente..... | 150 |
| 4.1.2 | Uma política controlada pelas finanças..... | 159 |
| 4.2 | A INDÚSTRIA NACIONAL FRENTE À GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA..... | 163 |
| 4.2.1 | A acumulação do capital na indústria de transformação..... | 163 |
| 4.2.2 | Indicadores da divisão social do trabalho e sua evolução..... | 170 |
| 4.2.3 | Condições estratégicas para a reindustrialização..... | 185 |
| 4.3 | CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO..... | 192 |
| 5 | CONCLUSÃO..... | 195 |
| | REFERÊNCIAS..... | 209 |

1 INTRODUÇÃO

Nesta Introdução se encontra uma configuração geral e preliminar da tese, como a proposição acerca do objeto da investigação, o problema epistemológico, os objetivos e a metodologia da pesquisa, os fundamentos teóricos que orientam o desenvolvimento da investigação, além de uma exposição sucinta da estrutura geral da tese ao final, mostrando a forma de articulação dos conteúdos.

O objetivo central da tese é verificar a hipótese de que a desindustrialização é um fenômeno associado à globalização e à liberalização econômica, que ocorre na economia brasileira desde a década de 1980. Com efeito, a pesquisa adota como hipótese central a de que o direcionamento dos investimentos diretos estrangeiros (IDE) que se expandem consideravelmente com a internacionalização produtiva, para países com estabilidade macroeconômica e comprometidos com a abertura comercial e desregulamentação dos mercados, desencadeia a desindustrialização da economia brasileira e determina a primeira etapa deste processo, ainda durante a década de 1980. Já, a continuidade da desindustrialização no Brasil, a partir da década de 1990, avança consideravelmente com a abrupta intensificação da concorrência interna e externa, causada pela integração produtiva e financeira da economia ao padrão de acumulação capitalista dos países avançados.

Este processo intermitente, mas gradual e persistente, de perda do dinamismo da indústria nacional, tem sido identificado como uma desindustrialização “precoce” da economia brasileira (BRESSER-PEREIRA, 2007; OREIRO; FEIJÓ, 2010; MARCONI; BARBI, 2010). De acordo com Oreiro e Feijó (2010), o processo de desindustrialização ocorrido na década de 1980 é uma consequência das políticas de estabilização dos sucessivos planos antiinflacionários. Embora concordem que o processo tenha iniciado na década de 1980, Feijó, Carvalho e Almeida (2005) salientam que a abertura comercial e as políticas macroeconômicas da década de 1990 são os principais responsáveis pela desindustrialização da economia brasileira. Dificilmente poderá ser contestada a alegação de que, nos anos 1990, ocorreu no Brasil uma mudança no padrão de especialização do setor industrial, com o encolhimento do complexo metal-mecânico e expansão dos ramos industriais intensivos em recursos naturais. O efeito imediato dessa alteração estrutural foi a redução do emprego industrial e da demanda por bens de capital de procedência nacional, além da quebra dos encadeamentos industriais, de acordo com Medeiros (1998). Com base nas informações das contas nacionais, Bonelli (2005) e Almeida (2006), apontam para a ocorrência inequívoca de desindustrialização no Brasil nos anos 1980 e 1990. A pesquisa de Marquetti (2002), que

também identifica o fenômeno no mesmo período, reforça a hipótese da desindustrialização, assim como o relatório da UNCTAD de 2003.

Por sua vez, a hipótese de que a desindustrialização da economia brasileira é o resultado da transferência generalizada de recursos para a produção de *commodities*, como defendida por Bresser-Pereira (2007), ainda depende de evidências empíricas conclusivas. A problemática da “maldição dos recursos naturais” não está no ritmo de crescimento da indústria brasileira, que mostra de fato um desempenho insatisfatório desde a década de 1980, mas na transferência de recursos para a produção de *commodities*, o que ainda depende de estudos mais robustos. Se houver evidências da transferência generalizada de recursos neste sentido, então poderemos estar diante da re-primarização da pauta de exportações ou da “doença holandesa” que, segundo Bresser-Pereira (2007), são determinantes da sobrevalorização cambial que ocasiona a desindustrialização no Brasil.¹ Também não podemos afirmar como Nassif (2006), que não há desindustrialização no Brasil, simplesmente porque a indústria tem mantido a sua produtividade nas últimas décadas. O crescimento inegável da produtividade industrial não nos permite descartar a hipótese da desindustrialização, posto que contradiz a determinação conceitual mais plausível do fenômeno, proposta por Rowthorn e Ramaswany (1997), que atribuem a perda de importância da indústria no conjunto de atividades econômicas justamente aos acréscimos da produtividade industrial.

Do nosso ponto de vista, a desindustrialização brasileira está associada ao processo de globalização econômica, que determina a reconfiguração e redistribuição espacial da indústria mundial, e ao processo de financeirização da economia, de acordo com as condições da acumulação capitalista nos países avançados. As transformações na estrutura da produção e do emprego industrial, verificadas na economia mundial após a globalização produtiva e financeira, podem ser observadas tanto nos países desenvolvidos, quanto nos países em desenvolvimento. Sendo assim, quem busca na competitividade a explicação para a desindustrialização tem que fundamentar o seu argumento na análise das economias mais competitivas do capitalismo, onde o fenômeno inicialmente surgiu e tem se consolidado como uma característica das economias avançadas. Na perspectiva da economia internacional, Rowthorn e Ramaswany (1999) são enfáticos ao afirmar que o comércio mundial exerce uma influência secundária na desindustrialização das economias avançadas, como EUA, Reino

¹ A expressão “doença holandesa” ou “maldição dos recursos naturais” indica a desindustrialização da economia que decorre da apreciação da taxa real de câmbio e reversão da pauta exportadora de um país, em direção à produção de *commodities*, quando há descoberta de recursos naturais escassos, tal como verificado na Holanda com a descoberta de gás natural nos anos 1970.

Unido, Alemanha, França e Japão. Contudo, nos países de industrialização atrasada, como Brasil, Índia e México, não apenas o comércio internacional, mas o movimento completo de internacionalização do capital, de globalização produtiva e liberalização comercial e financeira tem uma influência crucial na determinação da desindustrialização e do desenvolvimento de longo prazo. Com certeza, a dinâmica do desenvolvimento econômico depende do desempenho da indústria, especialmente nesses países da periferia do sistema capitalista, que ainda não esgotaram o processo de diversificação e verticalização do setor. E, apesar de não ter alcançado sua maturidade, a indústria brasileira já está apresentando sinais de retrocesso. A desindustrialização no Brasil, que se tornou uma potência regional em virtude do seu desenvolvimento industrial, vem comprometer seriamente a ambição de o país liderar um bloco sul-americano no sistema internacional.

Em nossa hipótese, o processo de desindustrialização está fortemente associado à crise estrutural do capital e ao grau de financeirização das economias, que tem redesenhado o quadro do poder econômico e político mundial através do processo de globalização e liberalização econômica. O conceito de globalização econômica é determinado, em primeiro lugar, pela expansão dos fluxos produtivos internacionais, associada à estratégia competitiva das empresas transnacionais (ETNs), a partir da crise estrutural do capital nos anos 1970. Em segundo lugar, pela expansão dos fluxos comerciais internacionais, provenientes da abertura econômica na maioria dos países desde a década de 1980. E, em terceiro lugar, através da expansão dos fluxos financeiros internacionais decorrentes da desregulamentação dos serviços financeiros e da adoção de regimes cambiais flutuantes a partir da retomada da hegemonia americana desde a década de 1990. As transformações advindas desse processo ainda não estão completamente claras, mas certamente a posição do Brasil no futuro cenário internacional está sendo desenhada pela forma como tem participado desse movimento de capitais no presente. Esta é a dimensão estratégica do tema proposto.

Tendo em vista a importância não apenas de variáveis específicas (produção e emprego da indústria, investimento das empresas, exportações de manufaturados), mas também de variáveis sistêmicas (modo de produção, divisão internacional do trabalho) para explicar a dinâmica das relações internacionais, essa investigação está escorada, como veremos adiante, nos estudos da economia política internacional (EPI). Essa disciplina nos permite analisar o desenvolvimento e as relações internacionais do Brasil no quadro da divisão internacional do trabalho (DIT). Em tal perspectiva, tanto as políticas de estabilização dos anos 1980, como as políticas de liberalização e integração econômica da década de 1990 em diante, têm tornado a indústria brasileira refém da concorrência internacional do capital

comercial, produtivo e monetário, pela deterioração das contas externas e subordinação da indústria nacional aos pressupostos das políticas de globalização, notadamente aquelas propostas pelo “consenso de Washington” (WILLIAMSON, 2004). Desse modo, é preciso considerar o impacto que a nova DIT, fruto da globalização econômica, tem provocado na recente reestruturação da indústria nacional, no redimensionamento setorial e na orientação da política econômica brasileira. Essa pesquisa não pretende explicar o ocaso de ramos e segmentos industriais brasileiros com base, por exemplo, na competitividade da economia chinesa, mas demonstrar a relação de causalidade entre o movimento de financeirização e globalização econômica e o processo de desindustrialização da economia brasileira. Assim, se pretende contribuir para o esclarecimento do tema, ao mesmo tempo em que se busca evitar certas medidas paliativas de política econômica.

Em geral, a desindustrialização é entendida como sendo um processo de mudança (econômica e social) estrutural (de longo prazo) caracterizado pela redução da atividade (ou capacidade) industrial (especialmente da indústria da manufatura) em determinado país ou região. Essa representação do fenômeno, através da participação relativa da indústria no produto e no emprego total da economia, nada informa a respeito das determinações causais da desindustrialização. Com tal representação, os estudos recentes têm estimulado a controvérsia, tanto acerca da especificidade do caso brasileiro quanto das relações causais que resultam na desindustrialização. Não obstante a ausência de causalidade, a questão fundamental que esse estudo se propõe responder é:

Qual a natureza do processo de enfraquecimento da indústria que pode ser observado na economia brasileira desde a década de 1980?

A abordagem parte da premissa de que a participação relativa da indústria na estrutura da produção e do emprego de uma economia só pode ser avaliada corretamente se for compreendida no quadro da nova DIT. Ao enquadrar as estruturas produtivas dos países periféricos aos requisitos da acumulação capitalista dos países avançados, a DIT transforma ambas as dinâmicas (interna e externa) da acumulação do capital industrial. Sob o pano de fundo da liberalização dos fluxos econômicos e financeiros, resultante das transformações no regime de acumulação capitalista, a pesquisa investiga como evoluíram as categorias centrais de acumulação do capital industrial, especialmente a partir do rompimento do padrão monetário internacional no final da década de 1970. O estudo enfatiza o processo de financeirização da riqueza, que subordina e condiciona o crescimento do capital industrial ao

processo de valorização financeira, de realocação e reestruturação espacial do capital industrial.² Essas transformações têm conduzido a busca de vantagens competitivas em países e regiões mais favoráveis a acumulação do capital industrial, ao mesmo tempo em que impulsiona a revolução nas tecnologias de informação e digitalização das atividades econômicas, que implicam na concentração e centralização de uma estrutura de serviços financeiros, bancários e corporativos nos principais centros financeiros do sistema capitalista. A explicação de tais processos coincide com a caracterização geral do regime de acumulação capitalista dominante na atual etapa da globalização econômica. Em nossa hipótese, a nova DIT imposta pelas recentes movimentações internacionais do capital está por trás do fenômeno da desindustrialização das economias capitalistas.

Assim, para abordar o caso da desindustrialização da economia brasileira, a pesquisa deve analisar as mudanças estruturais da economia brasileira desde a crise estrutural do capital nos países avançados nos anos 1970 e identificar as causas do fenômeno em território nacional do ponto de vista do processo de globalização econômica. Não se trata de discutir o conteúdo da divisão social do trabalho, no Brasil ou no mundo, mas a forma da distribuição do trabalho social entre os diversos setores da economia. O que precisa ser determinado é como a mudança na divisão social do trabalho tem ocorrido no atual regime de acumulação financeira. Ainda nos falta o esforço de demonstrar objetivamente em que medida essas transformações na estrutura da produção e do emprego são o resultado da crise estrutural do capital, antes de voltar à representação teórica do que é a divisão social do trabalho. Esse conjunto de transformações envolve a intensificação do processo de internacionalização produtiva das ETNs, principalmente a partir da década de 1980, bem como do processo de liberalização financeira e comercial da economia brasileira, a partir da década de 1990. Como a estrutura da produção e do emprego doméstico está enquadrada na DIT, associada à transnacionalização das atividades econômicas, é preciso identificar e mensurar os efeitos das dinâmicas externa e interna do capital e no eventual processo de desindustrialização da economia brasileira, através dos seguintes questionamentos:

- a) qual o impacto da globalização econômica e das transformações no regime de acumulação capitalista na indústria brasileira?
- b) qual a extensão das transformações na divisão social do trabalho no Brasil?

² De acordo com Marx (1984), capital industrial é todo aquele que assume alternadamente a forma mercadoria, a forma produtiva e a forma monetária, cumprindo em cada uma dessas formas uma função determinada, abandonando-as para assumi-las novamente. Ademais, a reprodução ampliada do capital industrial só pode ocorrer se uma parcela do valor excedente em cada etapa do processo de produção for incorporada sob a forma de novos meios de produção na etapa seguinte.

- c) as transformações estruturais que ocasionam a desindustrialização seriam irreversíveis, senão quais as condições de uma eventual reindustrialização da economia brasileira?

A incapacidade da indústria brasileira de sustentar o crescimento econômico, que se observa nos indicadores de desempenho setorial, não está centrada na política de estabilização econômica que tem levado a sobrevalorização cambial desde a década de 1990, como iremos argumentar, contrariamente ao que tem enfatizado a literatura recente, mas no processo de financeirização da riqueza e nas políticas de globalização econômica, que têm acompanhado os fluxos de capitais produtivos e financeiros desde a década de 1980. Em nossa hipótese, o que tem afetado negativa e fundamentalmente as condições de acumulação do capital industrial é a forma de inserção da economia brasileira ao processo de globalização. A política de amarração de juros e câmbio desequilibra as contas externas e intensifica as mudanças na divisão social do trabalho que o capitalismo patrimonialista tende a reproduzir em escala mundial, através da globalização econômica. Então, a questão da desindustrialização da economia brasileira é mais ampla, envolve particularmente a crise estrutural do capital e seus desdobramentos, como a financeirização da riqueza e a liberalização econômica, que tem acompanhado a globalização econômica e enfraquecido parte da indústria mundial desde os anos 1970 e da indústria brasileira desde os anos 1980.

Esse estudo dos problemas de acumulação do capital industrial é oportuno, não apenas em vista da importância estratégica da indústria para o desenvolvimento econômico do país, mas devido à resiliência do fenômeno da desindustrialização, que possui a tendência de nos colocar em posição subalterna no quadro da DIT. A disposição de se contrapor a atual agenda das relações internacionais pressupõe uma estratégia de desenvolvimento e uma política industrial soberana e consentânea da política macroeconômica, capaz de reduzir as incertezas que atualmente tem acossado o empresariado produtivo nacional.

Do ponto de vista metodológico, é importante destacar o caráter histórico e transitório das categorias. A divisão social do trabalho, por exemplo, uma categoria central na análise do processo de desindustrialização, na medida em que pressupõe a distribuição do trabalho social entre os diferentes setores da produção social, é uma categoria que expressa uma determinada forma de organização da produção social. Enquanto tal, ela representa as transformações nos processos de produção e organização interna da sociedade. Por conseguinte, a desindustrialização, entendida como uma mudança na divisão social do trabalho, expressa as mudanças decorrentes do modo de produção capitalista e, ao mesmo tempo, as condições

atuais de desenvolvimento do capital industrial sob o regime de acumulação financeira. A formulação da hipótese de que a desindustrialização da economia brasileira é um fenômeno associado à globalização econômica pressupõe a tendência desindustrializante da atual fase do capitalismo financeiro.³ Nosso interesse é o que acontece com a indústria de transformação sob o domínio das finanças na atual configuração histórica do capital financeiro globalizado.

Através da análise das informações disponíveis em estudos e relatórios especializados de natureza informativa e argumentativa, de fontes primárias e secundárias acerca das transformações estruturais do capitalismo, principalmente desde os anos setenta, o estudo aborda as relações, processos e estruturas produtivas, comerciais, tecnológicas, monetárias e financeiras, que caracterizam o modo de produção e o regime de acumulação capitalista da atualidade, na perspectiva do sistema econômico internacional, buscando estabelecer a relação entre o processo de globalização econômica e o processo de desindustrialização da economia brasileira. Assim, a pesquisa coloca em primeiro plano as variáveis sistêmicas, como o regime de acumulação e o poder monetário internacional, na explicação do fenômeno da desindustrialização. A decisão de abordar os problemas da indústria brasileira na perspectiva da EPI, de inspiração marxista, nasceu naturalmente da hipótese proposta, de que a suposta desindustrialização da economia brasileira está intrinsecamente ligada à dinâmica do sistema econômico internacional.

O desafio de examinar o evento da desindustrialização na perspectiva abrangente e multifacetada da EPI, para tentar capturar a complexidade do fenômeno em pauta, que consideramos próprio da atual fase do sistema capitalista, sem ficar limitado às especificidades das ciências particulares, sobretudo da economia e da política isoladamente, exige um esforço metodológico adicional, tendo em vista a natureza eclética dessa disciplina. O campo de forças que constitui a EPI é suficientemente heterogêneo para suscitar divergências e conflitos de interpretação. A suposição de que a desindustrialização está associada, de alguma maneira, ao processo de globalização econômica e, portanto,

³ O termo indica a forma de organização capitalista da sociedade caracterizada pelo domínio das finanças sobre a produção material, que resulta do processo de concentração e centralização do capital industrial e bancário com o apoio dos estados nacionais. De acordo com Hilferding (1985, p. 314), essa forma é completamente oposta à do liberalismo. “O capital financeiro não quer liberdade, mas dominação; não tem interesse pela autonomia do capital industrial, mas exige o seu atrelamento; detesta a anarquia da concorrência e quer a organização, certamente para retomar a concorrência numa escala mais alta. Mas, para impor isso, para manter e ampliar a sua superioridade precisa do estado que lhe assegure o mercado interno mediante a política aduaneira e de tarifa, que deve facilitar a conquista de mercados estrangeiros. Precisa de um estado politicamente poderoso que, na sua política comercial, não tenha necessidade de respeitar os interesses opostos de outros estados. Necessita, em definitivo, de um estado forte que faça valer seus interesses financeiros no exterior, que empregue seu poder político para extorquir dos estados menores vantajosos contratos de fornecimento e tratados comerciais. Um estado que possa intervir em toda parte do mundo para converter o mundo inteiro em área de investimento para seu capital financeiro.”

diretamente vinculada ao sistema econômico internacional, dentro do qual estão inscritas as relações comerciais, produtivas, tecnológicas, monetárias e financeiras internacionais, conduzidas por atores nacionais e transnacionais, que configuram principalmente os aspectos econômicos do estudo, também precisa considerar as determinações extra-econômicas dos problemas enfrentados pela indústria doméstica. Os aspectos políticos, como as relações de dominação, as estruturas de poder e os conflitos entre as classes sociais, que têm profundas implicações na dinâmica das relações internacionais, precisam ser considerados no estudo da desindustrialização. Por exemplo, certamente existem mecanismos monetários de dominação entre os estados nacionais, especialmente os instrumentos de política cambial, que podem ser utilizados no estudo do desenvolvimento industrial, como demonstram a teoria do poder monetário internacional de Kirshner (1995, 2006), Andrews (2006) e Henning (1994, 2006) e os estudos sobre as relações centro e periferia elaborados por Medeiros e Serrano (1999), com base na evolução dos padrões monetários internacionais. Entretanto, apesar da relevância dos aspectos políticos ligados à dinâmica das relações internacionais, eles serão considerados neste trabalho apenas na medida em que estiverem relacionados ao tema específico da desindustrialização, sobretudo porque não se trata aqui nem de um estudo de economia internacional e nem de política internacional, mas de economia política com ênfase nas relações internacionais.

Além disso, a objetividade dos aspectos econômicos e políticos, no plano internacional, estão subordinados a lógica das relações internacionais. Quer dizer, nem as relações econômicas internacionais podem ser abordadas através de categorias políticas, nem as relações políticas internacionais podem ser enfocadas através de categorias econômicas. Ambas as perspectivas, economia e política tem limitações próprias no estudo das relações internacionais. Isoladamente, tais disciplinas são insuficientes para expressar a dinâmica das relações, processos e estruturas específicas que formam o sistema econômico internacional. Desse modo, por não reduzir seus estudos nem a economia nem a política separadamente, a EPI pode ser caracterizada pela abrangência metodológica.

O caráter abrangente da EPI tem levado alguns especialistas, como Gonçalves (2005), sugerir que essa disciplina é antes de tudo um método de análise. “Não há um campo teórico específico do que pode ser denominado Economia Política Internacional. Isso ocorre porque a EPI refere-se a um método de análise de temas relacionados às relações, estruturas e aos processos internacionais.” (GONÇALVES, 2005, p.8). No momento, não vamos aprofundar essa controvérsia metodológica, que será objeto de um exame mais detalhado no capítulo 3, junto com as contribuições teóricas sobre a desindustrialização. No momento, cabe

simplesmente destacar a perspectiva metodológica da investigação, que envolve aspectos econômicos e políticos associados às relações econômicas internacionais, em cujo âmbito se inscreve o tema da desindustrialização.

Dada a complexidade do tema, que envolve mudanças estruturais de longo prazo e, portanto, de séries estatísticas bastante heterogêneas, em termos de critérios metodológicos, o conjunto de informações, para a verificação das hipóteses apresentadas, justifica a utilização de fontes alternativas de pesquisa, como os postulados pela RAIS ou PIMES no caso do emprego industrial. Claro que uma avaliação correta das condições estruturais sempre exige uma base estatística confiável. No entanto, como a principal fonte dos dados estatísticos é o Novo Sistema de Contas Nacionais do Brasil (NSCNB) do IBGE, cuja metodologia foi modificada em 2007, ao atualizar os conceitos adotados e incorporar novas fontes de dados, entre outros procedimentos, mas especialmente ao alterar o ano-base para 2000, temos um problema de continuidade e homogeneidade das informações disponíveis a respeito da economia brasileira. Com a aplicação de índices de preços e quantidades aos valores estimados para a economia neste ano de referência (2000), retroativos ao primeiro trimestre de 1995, o IBGE nos fornece duas séries históricas distintas e incompatíveis entre si para o desenvolvimento da pesquisa: uma que abrange toda a década de 1980 até meados da década de 1990 e outra série de 1995 em diante. Apesar da descontinuidade das séries históricas, especialmente do emprego industrial, como veremos no capítulo 4, o problema pode ser contornado pelo ajustamento das séries temporais e outros procedimentos estatísticos, caso necessário. Em relação às informações empíricas, portanto, além do produto e do emprego setoriais, freqüentemente usados para diagnosticar o evento da desindustrialização, não obstante a centralidade do grau de financeirização da economia para a explicação do fenômeno, a análise deve recorrer a outras medidas da atividade industrial, como a participação do IDE na indústria, a estrutura e a evolução do comércio exterior de manufaturados, entre outros, especialmente aqueles relacionados aos fluxos internacionais de capitais, estimados em instituições públicas e privadas, de governo, de representação e de pesquisa, como o IBGE, Banco Central, CNI, IEDI, IPEA, Banco Mundial, FMI, ONU, UNCTAD, CEPAL, entre outros. Este conjunto de indicadores deve não apenas satisfazer os requisitos de homogeneidade e consistência das informações, mas fortalecer a proposta de explicação dos problemas da indústria brasileira.

Existe um déficit no conhecimento da desindustrialização dentro das ciências econômicas. Pois, uma coisa é conceituar a desindustrialização, um fenômeno ainda pouco qualificado e caracterizado pela pesquisa científica, outra é identificar as relações de

causalidade que estão por trás do fenômeno. Na ausência de uma fundamentação convincente têm proliferado as controvérsias acerca da existência do fenômeno em território nacional, pelo menos até recentemente. Apesar disso, sua representação geral, como uma alteração na divisão social do trabalho, é suficiente para se constatar a eventualidade do fenômeno, não obstante a falta de uma explicação causal. As tentativas de estabelecer uma relação de causalidade têm esbarrado nas particularidades das economias nacionais, como as proposições de Rowthorn (1997, 1999), Brady e Denniston (2006) e Tregenna (2009, 2011) baseadas nos acréscimos da produtividade do trabalho e do capital. Apesar da abrangência das propostas, elas têm criado dificuldades para a análise econômica, em Bonelli e Gonçalves (1999), Palma (2005, 2006), Bresser-Pereira (2007), Oreiro e Feijó (2010) e Bacha (2013), pois aquelas formulações não se aplicam às economias de industrialização atrasada, como o caso brasileiro. Sem contar que o ambiente externo geralmente aparece como um elemento acessório, subordinado à questão da competitividade da indústria doméstica no mercado internacional. Com efeito, o maior problema inicialmente enfrentado pela investigação é a carência de uma base teórica suficientemente abrangente para explicar a natureza do fenômeno em países de renda *per capita* média como o Brasil, tendo em vista as circunstâncias associadas ao evento da desindustrialização. Essa dificuldade não deixa de justificar a própria proposta de pesquisa doutoral, na medida em que, frente às limitações da teoria econômica tradicional e na ausência de uma investigação na perspectiva da globalização e da liberalização econômica, a pesquisa pode contribuir para o esclarecimento e qualificação das controvérsias encontradas na literatura sobre a desindustrialização no Brasil.

Do nosso ponto de vista, o pano de fundo da investigação não poderia deixar de ser as transformações estruturais do capitalismo que estiveram presentes no início da desindustrialização nas economias avançadas. A recessão generalizada da década de 1970, que envolve especialmente as economias centrais do capitalismo mundial, de acordo com Mészáros (2003), desperta o “capital monopolista”⁴ para a necessidade de reverter uma conjuntura francamente desfavorável, que passa a adquirir contornos de uma depressão profunda, de um grave problema estrutural, seguida de uma crise de acumulação logo no início da década de 1980 do século passado. Para Harvey (2010), com a crise estrutural do capital na década de 1970, ocorre uma mudança significativa na postura do capitalismo norte-americano, que adquire um comportamento mais “agressivo e aventureiro”, antes mesmo do

⁴ A categoria de capital monopolista foi reintroduzida na análise econômica por Sweezy e Baran (1966), a partir do conceito de ‘capital financeiro’ de Hilferding (1985), para apontar a tendência de formação de monopólios no sistema capitalista, em substituição ao regime da livre concorrência, para potencializar a capacidade de apropriação do excedente econômico pelo capital industrial.

colapso do sistema soviético.⁵ Com o esgotamento do modelo de acumulação rígida, o capital monopolista dos EUA e seus aliados articulam uma estratégia política global, baseada na reestruturação produtiva, na financeirização da riqueza e na disseminação do neoliberalismo na economia mundial, que leva as economias capitalistas do resto do mundo ao desenvolvimento de um modelo de acumulação flexível, pavimentando o caminho da “retomada da hegemonia da economia americana”, segundo Tavares (1985). Esse processo originou três movimentos distintos na economia mundial, todos voltados para favorecer a acumulação do capital em escala global e sob o domínio do capital financeiro: de financeirização, de terceirização e de realocação das atividades econômicas, sob a liderança dos EUA, que tem afetado respectivamente o regime de acumulação do capital, a estrutura da produção e do emprego na economia mundial e a divisão internacional do trabalho. Em conjunto, esse movimento internacional do capital, a partir do núcleo em direção a periferia do sistema capitalista, também está intimamente associado, em nossa hipótese de trabalho, ao processo de desindustrialização da economia brasileira, podendo ser assim caracterizado, do ponto de vista do conhecimento, como um problema de economia política internacional.

Uma análise do processo de expansão e reconfiguração espacial e funcional da riqueza capitalista, que depende da hegemonia política e econômica e coincide com o processo de globalização e seus desdobramentos, se encontra na EPI de Fiori (1998, 1999), Tavares (1985, 1999, 2002) e Medeiros (1998, 2008, 2012), Almeida (2001) e Belluzzo (1998, 1999, 2009), assim como nas análises de Aglietta (2000), Chesnais (1997, 2005, 2010), Amin (2001, 2005), Arrighi (1998), Harvey (2010), Kirschner (1995, 2006) e Henning (1994, 2006), e em autores marxistas como Mészáros (2002, 2009). Essa análise da EPI, que remonta aos estudos

⁵ A expressão “crise estrutural do capital” se refere ao conceito de crise da “ordem sócio-metabólica do capital” elaborado por Mészáros (2002). Para o autor, a partir dos anos 1970, o desenvolvimento da reprodução sócio-metabólica do capital teria alcançado os seus limites absolutos, afetando a totalidade do complexo capitalista, em todas as suas relações internas e com outros complexos aos quais os aspectos econômicos estão articulados. Essa condição, que implicaria em perturbações cada vez maiores das três dimensões internas da auto-expansão do capital (produção, distribuição, consumo e realização), ao mesmo tempo em que naufraga a função vital de deslocar as contradições acumuladas do sistema, coloca em discussão a própria existência do complexo de reprodução da sociedade capitalista em sua totalidade, postulando sua substituição por um complexo alternativo. Trata-se de uma condição que não pode ser superada sem que a forma de controle prevalente mude para uma forma qualitativamente diferente. As contradições e disfunções do sistema “tendem a se tornar cumulativas e, portanto, estruturais, trazendo com elas o perigoso bloqueio do complexo mecanismo de deslocamento das contradições” (MESZARÓS, 2002, p.799). Para o autor, as contradições que estariam ativando os limites absolutos e precipitando a crise estrutural do capital poderiam ser encontradas: 1) na contradição entre a expansão transnacional do capital e os Estados nacionais; 2) na eliminação das condições da reprodução sócio-metabólica; 3) na impossibilidade de atender à demanda por igualdade substantiva; 4) e no desemprego crônico. A crise estrutural do capital revela-se conseqüentemente como uma crise de dominação em geral. Enquanto o capital pode historicamente deslocar suas contradições sem sucumbir a elas, a crise estrutural esteve ausente, uma situação que teria se alterado recentemente com a crise de acumulação e ativação dos limites absolutos do capital nos anos 1970.

de Marx (1984) e Hilferding (1985), é a base teórica da pesquisa. Apesar de ser um conjunto bastante heterogêneo, na medida em que abrange a teoria do capitalismo patrimonialista, a tese da crise estrutural do capital e da retomada da hegemonia americana, a teoria da dependência centro e periferia e a teoria do poder monetário internacional, e de não tratar especificamente da questão da desindustrialização, o complexo tem uma série de categorias e uma linha de argumentação adequada à proposta original da pesquisa. Em virtude disso, a pesquisa apóia a sua análise da relação entre desindustrialização e globalização nas categorias e proposições teóricas da EPI.

Além disso, estudos transversais de geografia econômica, como as análises de Sassen (2002), Miletic (2008) e Salama (2012), na medida em que enfatizam os aspectos geográficos das transformações estruturais do capitalismo na “era pós-industrial”, e mostram a influência do processo de globalização na realocação espacial da indústria e redistribuição internacional das operações das ETNs, também enriquecem a pesquisa e contribuem para o entendimento do fenômeno da desindustrialização nas economias periféricas. Estudos mais recentes sobre globalização e desindustrialização também contribuem para essa investigação, na medida em que ressaltam a distribuição geográfica do capital industrial em escala global e problematizam a nova DIT que acompanha o movimento internacional do capital.

Portanto, as considerações se propõem desenhar os contornos de um programa de pesquisa para orientar as investigações empíricas acerca das conseqüências do capitalismo financeiro na estrutura da produção e do emprego e no processo de desindustrialização das economias centrais e periféricas, do ponto de vista da economia política internacional.

O estudo parte, no capítulo 2, de uma caracterização geral do regime de acumulação capitalista a partir da globalização econômica, ressaltando a estrutura da produção e do emprego de economias selecionadas sob a nova DIT. Assim, o estudo fundamenta historicamente a evolução recente do capitalismo, o processo de acumulação capitalista no contexto de uma economia globalizada, ao mostrar as principais mudanças estruturais das economias capitalistas a partir dos anos 1970 em direção a um novo padrão de acumulação e a uma nova DIT. Com isso, o estudo destaca os aspectos gerais da acumulação capitalista em escala mundial, e enquadra historicamente as determinações da indústria no quadro da atual DIT e das relações econômicas internacionais.

Após essa caracterização geral do modo de produção capitalista, sob o novo regime de acumulação em escala global, e das tendências da indústria da manufatura no quadro da nova DIT, o capítulo 3 discute as principais contribuições teóricas para a explicação do fenômeno da desindustrialização. O capítulo reflete sobre os limites da teoria econômica convencional e

a controvérsia metodológica que envolve a economia política internacional. Em seguida, o debate sobre a desindustrialização no Brasil é avaliado na perspectiva das relações internacionais, ressaltando os problemas da pesquisa estritamente econômica e os conflitos de interpretação entre os especialistas brasileiros derivados da ênfase na dinâmica interna da economia brasileira. Com esse enquadramento teórico da pesquisa, é possível esboçar inclusive alguns elementos que podem contribuir posteriormente para aprofundar a qualificação do conceito de desindustrialização, como o regime de acumulação financeira do capitalismo patrimonialista, a nova DIT e as formas do poder monetário internacional todos ligados ao processo de internacionalização do capital, tendo em vista a sua importância para a acumulação do capital industrial no âmbito do sistema econômico mundial.

O capítulo 4 analisa o comportamento da indústria manufatureira no Brasil desde a década de 1980 do século passado, para testar a hipótese da desindustrialização da economia nacional nesse período. Com base na análise das informações relativas ao desempenho da economia brasileira, especialmente da indústria da manufatura e do setor de serviços, a partir do processo de globalização econômica, o estudo investiga o processo de inserção da economia brasileira no regime de acumulação instaurado pela crise estrutural do capital. A análise das informações relativas à acumulação do capital industrial, como o grau de financeirização e a evolução dos investimentos diretos estrangeiros, busca testar a hipótese de que a natureza do enfraquecimento da indústria brasileira é uma característica da desindustrialização que tem assolado a economia mundial através da globalização financeira, comercial e produtiva. Essa determinação da indústria doméstica não prescinde das explicações econômicas da teoria convencional, mas contribui para a compreensão das transformações que podem ser observadas na estrutura da produção e do emprego em economias com diferentes graus de industrialização. A investigação não explora a desindustrialização como uma propriedade intrínseca do desenvolvimento industrial brasileiro, mas como uma consequência do recente processo de globalização e liberalização econômica, a partir do esgotamento do modelo de acumulação rígida do capital. O capítulo encerra com o argumento de que as condições estratégicas para combater o aprofundamento da desindustrialização da economia brasileira podem ser encontradas na forma de integração da economia local no sistema econômico mundial, capaz de agravar ou superar tanto a dependência externa quanto as adversidades estruturais do capitalismo mundial.

A conclusão mostra os resultados finais da pesquisa. Com base nas informações antecedentes, o estudo pretende mostrar que o enfraquecimento da indústria brasileira pode ser analisado como resultado da reestruturação da economia mundial, a partir da crise

estrutural do capital nos anos 1970 e, ao mesmo tempo, confirmar a hipótese da desindustrialização da economia brasileira como resultado do movimento internacional do capital e das políticas de globalização. Em suma, os problemas da industrialização no Brasil são mostrados como resultado dos conflitos inter-capitalistas, inter-classes e inter-estatais que tem acompanhado as recentes transformações do capitalismo. O capítulo também propõe, ao mesmo tempo em que sintetiza os principais pontos da tese, uma agenda de pesquisa para investigação futura dos problemas da indústria desencadeados pelo processo de globalização econômica.

2 A ACUMULAÇÃO CAPITALISTA NA ECONOMIA GLOBALIZADA

Esse capítulo apresenta uma caracterização geral do regime de acumulação capitalista a partir da globalização econômica, ressaltando a estrutura da produção e do emprego de economias selecionadas sob a nova DIT. Essa proposta fundamenta historicamente a evolução recente do capitalismo, o processo de acumulação capitalista no contexto de uma economia globalizada, ao mostrar as principais mudanças estruturais das economias capitalistas, a partir da crise dos anos 1970, em direção a um novo padrão de acumulação e a uma nova DIT. Com isso, o estudo pretende não apenas destacar certos aspectos do atual regime de acumulação capitalista, mas principalmente enquadrar historicamente as determinações da indústria no quadro das relações econômicas internacionais. Na primeira parte, o capítulo analisa o processo de globalização econômica, compreendido como um processo de internacionalização comercial, produtiva e financeira e, na segunda parte, os impactos da liberalização e desregulamentação dos mercados sobre a estrutura da produção e do emprego das economias capitalistas, que tem ampliado o conflito entre valorização produtiva e financeira do capital e configurado a nova divisão social do trabalho em curso na maioria das economias capitalistas.

2.1 AS RECENTES TRANSFORMAÇÕES DO CAPITALISMO RUMO A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA

A globalização econômica é uma categoria recente da sociedade capitalista, criada pela expansão transnacional do modo de produção capitalista. Esta expansão é baseada na ideologia do neoliberalismo, que passa a adquirir força política na maioria dos países a partir dos anos 1980. Não se trata de um fenômeno que pertence à evolução da humanidade desde a sua pré-história, como acreditam os teóricos da “dança da morte e do comércio”, na expressão de Conrad (1984). Estes ideólogos do capitalismo, preocupados em separar globalização de americanização, buscam atribuir às recentes transformações do capitalismo características de um fenômeno natural, ao considerar, por exemplo, as migrações da antiguidade uma característica semelhante à globalização que se observa na atualidade, transformando-a numa categoria ahistórica. “De fato, os Estados Unidos eles próprios são um produto de setecentos a oitocentos séculos de globalização.” (KEOHANE; NYE, 2001, p. 234, tradução nossa). Como veremos, a globalização econômica é um fenômeno historicamente bem definido de reestruturação do capitalismo mundial, a partir da crise estrutural do capital e da retomada da hegemonia norte-americana no sistema econômico internacional.

As recentes transformações das economias capitalistas, desde os Estados Unidos, Europa e Japão, envolvem um conjunto de relações, processos e estruturas de poder no sistema econômico internacional, que moldam a economia política internacional. Uma análise do comportamento dos atores sociais, tanto na esfera privada quanto pública, que envolva questões econômicas internacionais, como o comércio internacional, o movimento internacional de capitais, tanto produtivo como financeiro e tecnológico, a transferência de ativos intangíveis e a divisão internacional do trabalho, não pode deixar de considerar as relações e estruturas de poder no sistema internacional. Contudo, seria um despropósito entrar aqui na discussão sobre os fundamentos de tais relações e estruturas de poder. Em todo caso, para as nossas considerações, basta mencionar que, de acordo com Weber (1982), tais estruturas e relações de poder se baseiam em “razões de estado”.⁶ Para o autor, do ponto de vista das relações internacionais, “[...] os processos de desenvolvimento econômico são também em última instância lutas de poder.” (WEBER, 1982, p. 69).

Como as estruturas de poder são hierárquicas e as relações assimétricas, também é preciso considerar, na análise do processo de globalização, a interdependência e vulnerabilidade dos atores sociais envolvidos nas relações internacionais, tendo em vista que a globalização intensifica a distribuição do poder no sistema internacional. A globalização tende a aprofundar não apenas a interdependência entre os atores sociais, mas também as assimetrias existentes anteriormente e a vulnerabilidade externa dos atores, entendida como “[...] a probabilidade de resistência a pressões, fatores desestabilizadores e choques externos, criados unilateralmente para os países subdesenvolvidos.” (GONÇALVES, 2005, p. 19). O conceito de vulnerabilidade é importante porque nos remete ao conceito de poder no sistema internacional, onde o poder efetivo é inversamente proporcional à vulnerabilidade externa. Ele tem duas dimensões básicas, que serão posteriormente analisadas: as opções políticas ou

⁶ Sem aprofundar a discussão em torno do conceito de neutralidade científica e racionalidade capitalista convém, entretanto, destacar aqui que o critério da “razão de estado” em Weber é definitivo não apenas na determinação do poder no sistema internacional, mas também para a política econômica nacional. O autor entende que a política econômica de uma nação deve ser um instrumento dos “eternos interesses de poder nacional”, e não dos “grupos contingentes e classes dominantes”. A sua proposição se baseia na teoria da neutralidade axiológica interna da ciência, que tem a função de subordinar a economia política às exigências do poder político nacional. Para Marcuse (1998), na prática, o conceito weberiano de neutralidade (ou impotência) científica é uma tentativa de tornar a ciência livre para a aceitação de valores vinculantes impostos a partir do exterior. “O *Discurso de posse de Freiburg* tem como objetivo correlacionar a industrialização capitalista com o poder político: como imperialismo. Somente a grande indústria em seu desenvolvimento pode garantir a independência da nação na disputa concorrencial internacional progressivamente acirrada. Uma política de poder imperial exige industrialização intensiva e extensiva – e vice-versa. A economia precisa servir à razão de estado do estado político nacional, trabalhando com os seus meios. A colonização e a força militar são os meios dessa ordem – meios para a realização dos objetivos e dos valores extra-científicos aos quais a economia axiologicamente neutra precisa se subordinar.” (MARCUSE, 1998, p.125). Essa relação de subordinação entre economia e política é um tema bastante controverso, sobretudo na economia política internacional, que exigiria uma análise adicional mais abrangente do que permite o escopo dessa pesquisa.

instrumentos de resposta e os custos do ajustamento, que determinam o grau da vulnerabilidade externa das economias nacionais. Através de uma análise conjunta desses elementos, que forma o sistema econômico internacional, se pretende demonstrar como a globalização econômica tem afetado a distribuição do poder e comprometido à eficácia dos instrumentos de política econômica, como a política cambial e de comércio exterior, a política monetária e das taxas de juros e, especialmente, a política de controle dos fluxos internacionais de capitais, nas economias capitalistas globalizadas.

2.1.1 A nova ordem comercial global

A nova DIT não pode ser pensada sem considerar o processo de globalização comercial que tem dominado a economia mundial. Ela se apóia no padrão de estratificação comercial em curso desde os anos 1980. Um aspecto importante a ser inicialmente considerado na globalização comercial é que o comércio internacional desde o final da segunda Grande Guerra foi dominado pela indústria da manufatura. Somente a partir dos anos 1980, os serviços internacionais começam a adquirir importância na economia mundial. Desde então, a participação dos serviços comercializados tem aumentado cada vez mais, constituindo-se numa mudança significativa do comércio mundial. A revolução na tecnologia da informação e a redução dos custos da comunicação têm desempenhado um papel fundamental, favorecendo a expansão dos serviços comercializados pela redução dos custos de transporte e das despesas comerciais, como resultado do progresso técnico. Essa mudança no padrão da estratificação comercial precisa ser analisada na perspectiva da DIT. A expansão comercial internacional ainda não incluía, nos anos 1980, os países de industrialização tardia; somente depois dos anos 1990 que o comércio internacional deixou de se concentrar nas economias avançadas.

A revolução industrial, agora em sua terceira geração, chegou à periferia, alterou radicalmente fluxos de intercâmbio de bens, serviços e capitais e continua produzindo grandes modificações nos padrões de distribuição da riqueza e da tecnologia em nível mundial. Certamente que, em termos de poder e dinheiro, a “oligarquia econômica mundial” não é muito diferente hoje do que era em meados ou finais do século XIX, mas novos atores entram em cena – as chamadas “economias emergentes” – e os termos de intercâmbio global não reproduzem mais necessariamente, pelo menos para alguns desses atores, o tradicional padrão Norte-Sul de trocas entre bens primários e manufaturados. (ALMEIDA, 2001, p.133).

O comércio internacional de serviços tem aumentado desde os anos 1980, e alguns países periféricos têm fortes vantagens comparativas em serviços intensivos em trabalho,

exportando aproximadamente 1/3 da sua produção de serviços comerciais. Desde então, os países de industrialização tardia, exportadores tradicionais de matérias-primas, tem buscado ampliar a sua participação no comércio mundial de manufaturas e serviços. Em suma, as evidências indicam que a economia mundial está evoluindo para uma nova DIT, como resultado de uma reestruturação interna das economias avançadas, com profundas conseqüências para o padrão de estratificação do comércio internacional. Segundo os dados da UNCTAD (2013) e da OMC (2013), os países periféricos, com exceção da China e América Latina, cuja participação nas exportações mundiais permaneceu estagnada, duplicaram a sua participação no comércio mundial de manufaturas, de 10% em 1980 para 20% em meados da década seguinte, principalmente em razão do desenvolvimento industrial dos países do leste asiático. As regiões do Oriente Médio e da África apresentaram, por sua vez, uma queda da participação nas exportações mundiais de manufaturados.

Antes de homogeneizar as condições da acumulação, pelo aprofundamento da concorrência intercapitalista, a mudança no padrão do comércio internacional tem resultado no crescimento divergente da riqueza mundial. O estudo de Arrighi, Silver e Brewer (2001) mostra que, apesar da industrialização das economias periféricas e da convergência industrial entre “primeiro mundo” e “terceiro mundo”, ainda persiste uma divisão internacional da riqueza em favor das economias avançadas. Essa tendência seria “um efeito conjunto da desindustrialização do primeiro mundo e da industrialização do terceiro mundo,” [...] e uma “convergência industrial mais devido à desindustrialização do primeiro mundo do que propriamente a industrialização do terceiro mundo.” (ARRIGHI; SILVER; BREWER, 2001, p.11, tradução nossa). A percepção geral sobre as conseqüências da globalização econômica tem concluído, de modo semelhante, que esse processo tem encaminhado uma nova DIT e polarizado a riqueza mundial. Vários autores entendem que, “[...] a esse respeito, a nova DIT personifica uma polarização da riqueza na economia global e um novo padrão de estratificação.” (HELD, 1999, p.173, tradução nossa). Desse modo, com base na DIT, a globalização comercial tem reescrito a dinâmica das relações e da competição internacional.

A abertura econômica ampliou o comércio intra-industrial e favoreceu a redistribuição global das estruturas industriais. Seria um despropósito imaginar que a globalização produtiva poderia ter ocorrido sem uma ampla liberalização no comércio internacional de máquinas, equipamentos e insumos industriais, que permitisse o êxodo do capital industrial em direção a periferia do sistema capitalista. De fato, a expansão da indústria ele mesma acabou por realimentar a internacionalização produtiva através da competição global desenfreada de produtos manufaturados em geral. Não por acaso, “[...] antes de comercializar diferentes

produtos entre países com diferentes estruturas industriais, cada vez mais os países desenvolvidos comercializam produtos similares.” (HELD, 1999, p.173, tradução nossa). Trata-se de uma expansão transnacional da indústria, que reforça a dinâmica da competição global e contribui para a evolução dos mercados globais. Um estudo realizado pela OCDE (1996) concluiu que nos setores *science-based*, como a indústria farmacêutica, predomina o comércio intra-firma, enquanto nos setores intensivos em capital e de economias de escala, como a indústria automobilística e microeletrônica, predomina o comércio intra-regional associado às operações de montagem. A DIT e as restrições para a transferência de tecnologia se manifestam mais claramente nos estratos do comércio internacional de produtos intensivos em recursos naturais e força de trabalho. De um lado, o comércio intra-firma é insignificante nos produtos intensivos em recursos naturais, onde predominam as transações com produtos homogêneos. Na indústria de vestuário, por sua vez, o comércio internacional pode ser tanto de produtos montados em diferentes lugares (especialização vertical) como também de produtos acabados (especialização horizontal). Ambos as especializações geram fluxos de comércio de natureza intra-industrial, que podem ou não ser fluxos intra-firmas. Assim, o comércio intra-firma e intra-indústria tem conseqüentemente levado os produtores domésticos a competir diretamente com os produtores estrangeiros do mesmo produto. Sem considerar esse padrão de estratificação comercial é quase impossível entender a nova DIT. A redução dos custos do transporte indica que as estruturas produtivas, antes limitadas geograficamente, podem ser agora fragmentadas e distribuídas entre as diferentes regiões do globo. Assim, os avanços na tecnologia de informação, a redução dos custos do comércio internacional e a redistribuição global das atividades econômicas tem favorecido a especialização em cada segmento da produção industrial. As ETNs podem agora direcionar segmentos da produção para países com salários reduzidos ou subcontratar empresas locais na Ásia ou na América Latina, de acordo com os seus interesses estratégicos e as condições de exploração locais.

Entretanto, a expansão do comércio internacional, a partir dos anos 1980, não pode ser explicada apenas pela redução dos custos de transporte, pelo progresso técnico e liberalização do comércio internacional, senão devido às mudanças estruturais de produção da riqueza nas economias capitalistas. O processo de globalização comercial, que envolve países avançados e periféricos, também reflete uma mudança na natureza da produção capitalista, que evolui acompanhada de um novo padrão global de estratificação comercial, apesar de ser (a abertura comercial) uma condição inseparável da nova DIT.

2.1.2 Os impactos das relações comerciais globais

Os países estão reorganizando as suas respectivas economias pela mudança no padrão do comércio internacional. Essa adaptação não representa evidentemente nenhuma convergência tecnológica, pelo menos entre os países avançados e periféricos, apenas indica que o comércio externo tem um impacto significativo na estrutura produtiva das economias nacionais. É importante destacar aqui os impactos estruturais da globalização comercial e da competição global na economia mundial, como as alterações na estrutura da produção industrial, a industrialização e desindustrialização de certas regiões, que definem as condições de participação de cada economia nacional na DIT. Nesse sentido, é conveniente também reforçar a noção de que a situação entre os países desenvolvidos é completamente distinta das relações entre os países desenvolvidos e atrasados, do ponto de vista do comércio internacional e seus impactos na estrutura produtiva das economias nacionais. Acima de tudo, devemos considerar que a crise estrutural do capital, nos anos 1970, coincide com o momento em que Japão e Europa se equiparam tecnologicamente aos Estados Unidos. Mas, apesar das desvantagens em muitos segmentos industriais, com a abertura comercial nos anos 1980, os EUA ainda mantiveram vantagens relativas em diversos outros setores da indústria. Quer dizer, apesar de diferenças significativas na produtividade em diversos setores da indústria manufatureira, as vantagens tecnológicas específicas continuaram a gerar vantagens relativas no comércio exterior dos Estados Unidos com Europa e Japão. E como a tecnologia não é difundida através do comércio internacional, a globalização comercial não explicaria a convergência tecnológica, menos ainda a desindustrialização segundo Rowthorn (1997), entre as economias desenvolvidas. Entretanto, isso não significa que a reorganização global da indústria tenha deixado de ocasionar uma mudança estrutural dentro e entre as economias avançadas, a despeito do papel que o comércio internacional possa assumir no processo de redistribuição geográfica da produção industrial.

A tecnologia certamente ainda é uma fonte de vantagem relativa, e o padrão de especialização tem persistido nas economias que conseguem obter vantagens específicas da geração de inovações tecnológicas. Por isso a difusão tecnológica e a convergência das condições produtivas entre as economias avançadas têm acompanhado a globalização comercial, e podemos encontrar evidências de convergência também na especialização comercial entre EUA, Europa e Japão. De fato, as vantagens competitivas e tecnológicas dos países avançados, baseadas na competição pela relativa abundância de trabalho qualificado, não foram completamente eliminadas do horizonte industrial das economias centrais, a

despeito da possibilidade da difusão tecnológica através do IDE e do comércio internacional de máquinas, equipamentos e insumos de alta tecnologia, em direção aos países de industrialização tardia. Essa situação tem complicado a efetiva relação entre a competição comercial e a reestruturação da indústria mundial. Com frequência, a desindustrialização nas economias avançadas tem sido atribuída à competição comercial e, mesmo para autores como Rowthorn (1997), algum declínio relativo não deixa de ser um produto inevitável da mudança no padrão comercial associada à nova DIT. No entanto, sabemos que Rowthorn (1997) acompanha a teoria tradicional do desenvolvimento, ao enfatizar que a participação do emprego industrial tende a declinar com o desenvolvimento econômico. Como a produtividade na manufatura tende a aumentar, a produção industrial incorpora um volume cada vez menor de trabalhadores. A proposição do autor se baseia no argumento de que algumas economias avançadas têm aumentado a sua participação nas exportações mundiais de manufaturados em detrimento de outras, e mesmo em economias com um fraco desempenho industrial como a Grã-Bretanha essa participação representa uma pequena fração do declínio da manufatura doméstica como proporção da renda nacional e do emprego. Quer dizer, mesmo que as exportações de manufaturas declinem rapidamente, a participação relativa dos serviços no produto ainda permanece estável. Portanto, o comércio internacional teria pouca influência na determinação da estrutura produtiva das economias desenvolvidas; ou seja, a globalização comercial não seria propriamente a causa da desindustrialização nas economias de industrialização avançada.

Apesar de reconhecer que o comércio internacional tem induzido a reorganização doméstica da produção, Rowthorn (1997) aponta para o declínio geral na produção manufatureira (desindustrialização) nos países desenvolvidos antes mesmo da globalização comercial. Ademais, os países avançados ainda teriam, como indicado acima, vantagens relativas e superávits no comércio exterior de máquinas, equipamentos e produtos de alta tecnologia, principalmente com países atrasados de industrialização tardia. Entretanto, a situação muda completamente quando se analisa as conseqüências da globalização comercial sobre a estrutura produtiva na perspectiva das economias periféricas. A liberalização do comércio internacional pode ter sérias conseqüências para a dinâmica da industrialização das economias atrasadas. Com a abertura comercial, as importações intra-indústria pelas ETNs não apenas podem colocar obstáculos adicionais, além daquelas restrições consubstanciadas no próprio IDE, ao desenvolvimento de importantes segmentos da indústria local, alguns já obsoletos tecnologicamente no momento de sua implantação, como eliminar as oportunidades de completar o processo de industrialização e conjuntamente avançar no processo de

equiparação tecnológica com as economias avançadas. Esse problema não se colocava antes, para os países avançados, nem se coloca depois da globalização comercial, simplesmente porque os países avançados têm mantido suas vantagens competitivas e tecnológicas no comércio internacional.

2.1.3 O protecionismo como regra comercial

A instituição da OMC, em 1994, para solucionar as disputas comerciais e encaminhar a globalização comercial, tem demonstrado ser uma estrutura organizacional incapaz de acompanhar a dinâmica do comércio internacional, a ponto de ser considerada pelo diretor Roberto Azevedo, eleito em 2003, uma “organização medieval” e injusta, devido à limitada participação dos países periféricos nos processos decisórios. Apesar de serem a maioria dos membros da OMC, os países periféricos continuam sem os recursos e o *know how* necessários para defender permanentemente os seus interesses nas negociações. A atual crise de identidade da OMC é o resultado inevitável da política comercial ambígua das principais potências econômicas, Estados Unidos e União Européia. De fato, os países avançados só defendem o livre comércio quando este serve aos seus interesses, ao mesmo tempo em que protegem seus mercados de produtos agrícolas da concorrência estrangeira, exigindo dos países periféricos a liberalização dos mercados de produtos industrializados, onde eles são mais competitivos. Nem mesmo o sucesso de Bali e do sistema de solução de controvérsias, através dos procedimentos de disputas regulamentares, parece ser uma solução duradoura, já que os países têm se mostrado cada vez menos dispostos a fazer concessões que tornem a OMC uma efetiva instituição de fomento ao comércio internacional. Esse protecionismo tem assombrado os defensores do livre comércio, especialmente do leste asiático, preocupados com as implicações da recente política de contenção dos IDE destinada a reverter o quadro de desindustrialização do centro capitalista. Mahbubani (2008), um adepto do liberalismo econômico, observa preocupado que as transformações desencadeadas pelo processo de globalização já alcançaram inclusive as preocupações com a segurança nacional nos EUA.

Na teoria, o ocidente tem se oposto veementemente ao protecionismo, mas na prática tem sido frequentemente protecionista. O apoio político ao protecionismo está aumentando na Europa e na América. Os principais apoiadores do sistema aberto de comércio global estão condicionando-o aos seus próprios interesses e se tornando os principais oponentes da liberalização comercial. O coração do problema é que os *policymakers* americanos estão gradualmente perdendo a confiança na habilidade de suas sociedades em competir com as novas economias emergentes da China e Índia. Esse novo protecionismo americano não está confinado ao comércio, mas está se disseminando para o campo dos investimentos. A ligação entre segurança nacional e

investimento estrangeiro tem sido debatida nos EUA há bastante tempo. Nos anos 1970, o alarme sobre os investimentos dos petrodólares levou os congressistas a criarem o Comitê sobre Investimento Estrangeiro nos EUA, uma agência vinculada ao Departamento do Tesouro encarregada de rever as aquisições potencialmente ameaçadoras aos interesses da segurança nacional. Nos anos 1980 cresceram as preocupações com o aumento no nível dos investimentos japoneses nos EUA, voltados para as aquisições altamente lucrativas de propriedades americanas e firmas icônicas como o *Rockefeller Center*. No caso do setor de semicondutores, a transferência de propriedade e controle das corporações americanas (*Fairchild*) para as firmas japonesas (*Fujitsu*) foi vista por muitos como uma ameaça a competitividade americana. O foco do debate gradualmente mudou da preocupação sobre competitividade econômica destas aquisições para a ameaça que representa a segurança nacional. (MAHBUBANI, 2008, p.34, tradução nossa).

Assim, enquanto a retórica tradicional pela liberalização dos mercados avançava, os antecedentes dos Estados Unidos e União Européia mantinham as políticas seletivas de comércio internacional e de IDE. Todos os países têm elementos protecionistas, inclusive os Estados Unidos, a União Européia e demais adeptos da retórica neoliberal. Mas, os vários elementos protecionistas estavam antes suspensos por uma poderosa combinação de convicção ideológica, na positividade do liberalismo, e interesses estratégicos de segurança nacional da “guerra fria” e, desde 1990, ambas as forças têm sido gradativamente corroídas pela desterritorialização da indústria e crescente instabilidade do capitalismo financeiro.

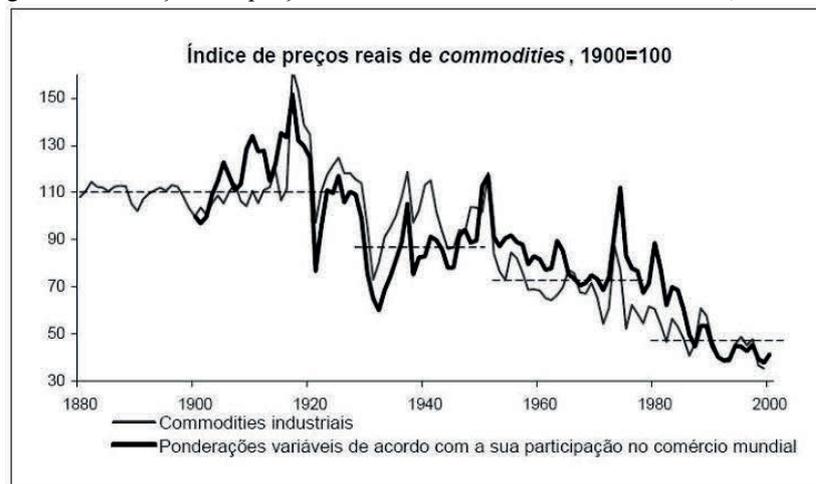
A crise estrutural do capital descortina cedo a importância do comércio internacional para os problemas de acumulação da economia americana. Uma política de reestruturação industrial não poderia mais ser pensada, a partir do esgotamento do modelo “fordista” de acumulação nos anos 1970, sem a reorientação da política norte-americana de comércio exterior. É importante lembrar aqui que, apesar da magnitude dos recursos naturais e diversificação da economia norte-americana, o comércio internacional de manufaturas era considerado secundário nos EUA, até o começo da década de 1980. A competitividade externa da indústria da manufatura torna-se uma preocupação primária e consensual entre os norte-americanos somente com o crescente déficit comercial que o setor começa a apresentar a partir de 1982. Como lembra um observador da CEPAL, antes dos desdobramentos da crise do petróleo em 1973, prevalece a ênfase no mercado interno entre os norte americanos.

No início dos anos oitenta a inserção internacional dos Estados Unidos se torna muito semelhante a dos países latino americanos em geral. Ela se baseia no setor agrícola, no qual exibe um superávit nada depreciável. Em todos os demais itens a economia norte americana mostra déficit, destacando o do setor manufatureiro, de maneira que para os Estados Unidos, a evolução dos termos de intercâmbio se converte num tema transcendente. (FAJNZYLBBER, 1988, p.11, tradução nossa).

Acentuada pela hegemonia que os EUA exerceram durante quarenta anos, havia uma forte percepção entre os norte-americanos de que este modelo era invulnerável e a

deterioração dos termos de intercâmbio entre centro-periferia não passava de um folclore latino-americano. Contudo, para Fajnzylber (1988), essa trajetória descendente das condições de intercâmbio das *commodities* no mercado mundial tem permanecido inclusive nos momentos de crescimento das exportações.

Figura 1 - Evolução dos preços das *commodities* no mercado mundial, 1880-2000



Fonte: CEPAL (2002, p. 38).

O protecionismo dos países desenvolvidos aos produtos agrícolas seria, portanto, uma conseqüência inevitável dessa tendência à deterioração dos preços relativos dos produtos intensivos em recursos naturais. Mas, o modelo centro-periferia da CEPAL é determinado pelo atraso das economias latino americanas na industrialização do pós-guerra, e não consegue explicar suficientemente o atual crescimento e diversificação da indústria em economias periféricas. Esse modelo não dá conta dos avanços das economias de industrialização tardia, como os países do BRICs, nem das recentes transformações estruturais do capitalismo, que tem levado o protecionismo para outra dimensão e, na perspectiva das relações internacionais, a necessidade de reformulação dos organismos internacionais, no atual contexto de liberalização e globalização econômica.

A globalização tem produzido um alto grau de interdependência entre os estados. [...] O realinhamento de forças no sistema internacional está pavimentando o caminho para uma maior ordem multipolar. [...] Essa tendência à multipolaridade não tem sido acompanhada pela democratização das instituições multilaterais, que sofrem de obsolescência progressiva. [...] A emergência de países em desenvolvimento é uma transformação estrutural que está derrubando outro muro: o muro Norte-Sul. (AMORIN, 2010, p. 215, tradução nossa).

Em linhas gerais, a globalização comercial não tem aprofundado apenas as desigualdades entre os países, mas também a sua interdependência econômica, social e

política, que poderá induzir a emergência de relações multilaterais de comércio potencialmente capazes de promover uma DIT sustentável.

2.1.4 As corporações transnacionais, a globalização da produção e a nova divisão internacional do trabalho

Para se compreender a nova DIT em curso, a análise não pode se esgotar na globalização comercial, mas avançar na direção da globalização produtiva, a etapa logicamente subsequente do capitalismo globalizado. Sob o comando das ETNs, a globalização produtiva depende da liberalização comercial, como condição para a redistribuição da indústria manufatureira e adequação tecnológica entre as economias parceiras. Com a difusão global de certas tecnologias e emergência de novos produtores, através da globalização produtiva, o capital industrial têm aprofundado a dinâmica da competição global, de modo que a contínua adaptação estrutural tem se tornado uma característica operacional permanente das economias capitalistas em geral.

O agente central da globalização econômica é a corporação transnacional, a ETN. Desde os anos 1990, quando a internacionalização da produção recebeu seu impulso decisivo, após a consolidação do neoliberalismo como força política, principalmente em direção aos países asiáticos, as corporações transnacionais já respondiam por aproximadamente 20 a 30% do produto e 70% do comércio mundial (DUNNING, 1993; STRANGE, 1996). A atual participação das ETNs no produto e no comércio mundial, nos IDE e na transferência de tecnologia, não tem precedentes na história do capitalismo. Segundo Hiratuka e Sarti (2011, p.9), “Nas últimas três décadas, os fluxos de IDE cresceram a taxas muito superiores às do comércio internacional que, por sua vez, cresceram a taxas superiores às do produto global, reflexo do intenso processo de internacionalização, especialização, deslocamento e/ou descentralização do processo produtivo global”. Assim enquanto um número reduzido de corporações domina o mercado mundial de *commodities*, uma centena delas tem um papel de liderança no processo de globalização da produção industrial e dos serviços. Segundo informações da UNCTAD (1997), as 100 maiores corporações controlam conjuntamente em torno de 20% das propriedades no estrangeiro, empregam seis milhões de trabalhadores em todo o mundo e contabilizam quase 30% das vendas mundiais de todas as ETNs. As suas operações estão no centro do processo de globalização econômica. Entre os anos 1970 e 1980, as exportações das ETNs eram comparáveis as exportações mundiais, mas no final dos anos 1990 elas se tornaram 30% superiores. Além disso, ainda segundo a UNCTAD (1995), mais

importante do que alcançar 2/3 do comércio mundial, é que 1/3 desse comércio corresponde ao comércio intra-firmas, das ETNs entre si. Quer dizer, as suas operações estão no centro do processo de globalização econômica. Pois, não apenas as vendas das filiais estrangeiras têm crescido mais rápido do que as exportações mundiais, como têm crescido a participação relativa do comércio intra-firmas. Isso indica que, desde os anos 1970, a produção transnacional das ETNs tem se tornado cada vez mais parte das cadeias de produção transnacionais. Assim, essas companhias têm indubitavelmente um papel significativo na globalização da produção, do comércio, dos serviços financeiros, das tecnologias e até mesmo da cultura das sociedades capitalistas avançadas.

As ETNs são companhias que produzem e comercializam bens e serviços em diversos países. Através do IDE, essas companhias controlam e gerenciam filiais localizadas fora de sua base territorial. Elas ascendem de firmas nacionais para corporações transnacionais usando o IDE, *join ventures* e alianças estratégicas, para explorar e desenvolver as suas vantagens competitivas e “compartilhar” os custos da inovação tecnológica. Apesar de ser considerado um indicador usual do crescimento da produção internacional das ETNs, o IDE subestima a internacionalização da produção de duas maneiras: em primeiro lugar, por que representa apenas uma parcela dos investimentos das filiais estrangeiras das ETNs na produção internacional, algo em torno de 25% do total, e em segundo lugar, por que o sistema de produção e distribuição globais não depende exclusivamente da propriedade ou controle da cadeia transnacional de produção e distribuição de mercadorias. Além disso, as ETNs não financiam as suas operações no estrangeiro somente através do IDE, mas através da retenção dos lucros e de empréstimos nos mercados de capitais doméstico e mundial, sem considerar que a maioria faz parte de conglomerados financeiros. Apenas 25% do total dos investimentos na produção internacional são financiados através do IDE, e uma proporção significativa deste ocorre através de fusões e aquisições e não de novos investimentos, o que dificulta mensurar a parcela do atual incremento no estoque mundial de capital que é financiado através do IDE, de acordo com o relatório da UNCTAD (1997). Em todo caso, trata-se de uma categoria central na determinação da globalização da produção, e na explicação da nova DIT. Pois, com o processo de globalização ocorre ao mesmo tempo uma mudança no padrão do IDE nos países da periferia do sistema capitalista. O padrão anterior de evitar as transferências em capital produtivo cede lugar ao IDE, após a crise estrutural do capitalismo na década de 1970. Para Agudelo e Tebaldi (1999, p. 1), essa mudança pode ser atribuída à maior confiança dos investidores na capacidade de pagamento dos países periféricos, em “conseqüência do ajuste estrutural, da abertura econômica e da estabilização macroeconômica”.

De modo geral, as razões do IDE no setor público são diferentes daquelas que tem origem no setor privado. Enquanto na esfera pública as determinações podem ser políticas, diplomáticas e/ou militares, na esfera privada as razões são obviamente as expectativas de lucros, as “facilidades” fiscais, legais e institucionais, assim como as expectativas cambiais. De acordo com Hopenhayn e Merighi (1998), as condições macroeconômicas atuais dos países periféricos são essenciais na determinação do volume recebido de IDE. Essas condições incluem o tamanho do mercado consumidor, o estoque de recursos disponíveis, a estabilidade política, institucional e macroeconômica, a capacidade de pagamentos do país, os incentivos fiscais, as mudanças estruturais, que buscam aumentar a eficiência econômica, os custos de transporte, as oportunidades de ganhos extraordinários com as privatizações, a concorrência internacional, as expectativas de lucros dos investimentos em relação aos mercados financeiros dos países centrais e a desregulamentação dos mercados financeiros nacionais que facilitam a mobilidade do capital estrangeiro. Embora tais condições possam determinar a recente intensidade do IDE aos países periféricos, elas não se constituem em explicação teórica para a internacionalização da produção pelas ETNs.

No conjunto de hipóteses gerais temos que explicar as razões pelas quais as ETNs escolhem a forma de internacionalizar a produção.⁷ Resumidamente, para efeito da presente

⁷ Nonnenberg e Mendonça (2004) classificam as explicações teóricas em cinco linhas de argumentação. A primeira linha, liderada por Hymer (1976), argumenta que as ETNs tem condições de competir com as empresas locais se tiverem “vantagens compensatórias” em relação às empresas locais. Por exemplo, as ETNs podem ser detentoras de um produto diferenciado, ter acesso a conhecimento próprio ou patenteado (vantagens tecnológicas), ter vantagens no acesso ao capital ou a diferenças de capacitação administrativa e/ou financeira. Para essa corrente, haveria ainda, a favor das ETNs, as economias de escala (internas ou externas), inclusive as decorrentes da integração vertical. Outro fator a ser considerado na determinação do IDE seria a intervenção governamental, como, por exemplo, eventuais restrições às importações. Assim, na presença dessas vantagens, as ETNs optariam pelo IDE, no “atendimento do mercado externo”, antes de fazê-lo através das exportações. Outra linha de argumentação teórica, segundo os autores, teve origem em Buckley e Casson (1976 e 1981) e Buckley e Ghauri (1991). Essa linha de argumentação sustenta a hipótese de que os IDE ocorrem como resultado da “internalização de custos de transação”. Ela pressupõe que os mercados de produtos intermediários são imperfeitos e apresentam custos de transação mais elevados quando a administração é feita por diferentes companhias. Assim, a integração dos mercados ou internacionalização da produção pelas ETNs seria a alternativa mais racional para a minimização de tais custos, tendo em vista que essas firmas são detentoras de direitos de propriedade em relação a marketing, design, patentes, marcas, capacidade de inovação etc., cuja transferência a outras companhias implicaria na elevação dos custos de transação. Uma terceira corrente de estudos teóricos sobre os IDE pode ser atribuída aos estudos de Dunning (1993). Sua abordagem dos determinantes dos IDE tem as características de um paradigma teórico, porquanto abrange várias teorias concorrentes sem apresentar uma solução unitária, na abordagem conhecida pela sigla OLI (*Ownership, Location, Internalization*). De acordo com esse paradigma, as ETNs apresentam vantagens sobre as concorrentes domésticas em razão da propriedade de alguns ativos tangíveis ou intangíveis. A utilização (ou não) da referida vantagem determina a eventual internalização ou transferência da propriedade. Se houver vantagens locais suficientes para justificar sua escolha, a ETN decidirá internalizar os direitos de propriedade e deslocar suas atividades de produção. Para Dunning (1993), as ETNs realizam investimentos no exterior para buscar recursos, mercados, maior eficiência econômica e ativos estratégicos, desde que tenham vantagens sobre as empresas locais “em razão da propriedade de alguns ativos tangíveis ou intangíveis”. Uma combinação de ativos tangíveis e intangíveis e de fatores locais está na base da determinação do IDE segundo a abordagem OLI. Entretanto, Dunning (2004) ressalta, em estudo posterior, que existem diferenças

investigação é suficiente apontar que o IDE é determinado pelas “vantagens compensatórias” das ETNs em relação às firmas nacionais, pela disposição de “internalizar os custos de transação” dos direitos de propriedade, na presença de vantagens derivadas da “propriedade privilegiada” de ativos tangíveis e intangíveis, pela busca de ativos estratégicos e da maior eficiência horizontal, além da localização dos recursos e mercados consumidores.

Desde os anos 1970, as ETNs têm contribuído não apenas para a globalização da produção, mas também, apoiadas na liberalização dos mecanismos de controle dos fluxos comerciais e de capitais, para a mudança no padrão dos investimentos externos e o estabelecimento de uma nova DIT. Antes mesmo da crise estrutural do capital nos anos 1970, os fluxos e estoques de IDE já vinham crescendo mais rápido do que o produto e até mesmo o comércio mundial, particularmente durante os anos 1960 e 1970. As ETNs responsáveis pela expansão inicial do IDE, durante os anos 1950 e 1960, foram as corporações norte-americanas, que registram praticamente a metade do fluxo total dos investimentos na produção de *commodities* no estrangeiro, especialmente na indústria do petróleo. Os países da América Latina, cujo modelo de crescimento se baseava na industrialização através da substituição de importações, apoiados em barreiras protecionistas, estimulavam o ingresso das companhias estrangeiras, que reagiram às dificuldades nas exportações para a região através dos investimentos diretos e da produção local. Mas, o principal destino da expansão das ETNs norte-americanas foi o Canadá e a Europa, no momento que antecede o rompimento do padrão monetário internacional. Tendo em vista as barreiras protecionistas, a expansão do consumo das famílias e o declínio dos custos do transporte, abastecer o mercado externo através das exportações apresentava maiores dificuldades do que o deslocamento da produção para o estrangeiro. Assim, nesse período, as ETNs norte-americanas continuaram a se expandir no estrangeiro, com base em sua superioridade tecnológica. Algumas companhias

entre os fluxos de IDE entre os países centrais e os fluxos direcionados aos países periféricos. Para o autor, entre os países centrais, as motivações do IDE são os ativos estratégicos e/ou a busca da eficiência horizontal, enquanto que, no caso dos países periféricos, os mercados, os recursos e/ou a eficiência horizontal são os determinantes do IDE. A quarta linha de argumentação sobre IDE, citada por Nonnenberg e Mendonça (2004), é representada pelo modelo de “ciclo de produto” de Vernon (1966). De acordo com esse modelo, como as inovações são poupadoras de força de trabalho, elas surgem inicialmente nos países mais industrializados ou intensivos em capital. Na medida em que nos países mais industrializados a produção é redirecionada para as inovações de produtos e processos mais recentes, a produção mais “antiga” é transferida para os países menos industrializados ou intensivos em capital. Assim, o mercado mundial seria, inicialmente, atendido através do comércio internacional e, posteriormente, através do deslocamento da produção ou IDE. Os trabalhos de Cantwell (2000) seria a última linha de estudos teóricos sobre os determinantes do IDE, segundo Nonnenberg e Mendonça (2004). Em seus estudos, o autor considera que as empresas desenvolvem as suas capacidades tecnológicas de maneira diferenciada, única, e que a transferência tecnológica implica em custos de transação. Assim, o IDE permitiria a utilização da capacidade tecnológica e do potencial inovador da companhia em outros países, ampliando as suas vantagens específicas. Nesse conjunto de explicações teóricas, acerca dos determinantes do IDE, se encontram as contribuições mais significativas da economia para entender o processo de internacionalização das estruturas produtivas, após a crise estrutural do capital nos anos 1970.

européias também desenvolveram vantagens competitivas e, durante os anos 1970, junto com as companhias japonesas alcançaram a produtividade de alguns setores da economia norte-americana. Desde então, o IDE das companhias européias e japonesas começa a aumentar, contribuindo para a queda da participação relativa do IDE das ETNs norte-americanas no fluxo global dos investimentos externos nas décadas seguintes. Mas, enquanto as ETNs da Europa e dos Estados Unidos compartilhavam o hábito de produzir no exterior com parte de sua tecnologia mais avançada, as ETNs do Japão decidiram manter a sua tecnologia mais avançada na produção doméstica. Em contrapartida, a ascensão dos salários e a sobrevalorização do Yen praticamente obrigavam as corporações japonesas redirecionarem suas atividades intensivas em trabalho para economias com baixos salários, dando início a diáspora nipônica no sudeste asiático.

Após uma queda relativa durante o início dos anos 1980, os fluxos de IDE voltaram a crescer no final dos anos 1980 e bateram o recorde no final dos anos 1990. Na década de 1980, o IDE ainda estava fortemente concentrado nos países avançados. Entre 1986 e 1990, as fusões e aquisições contabilizaram 70% de todo o ingresso de IDE nos países da OCDE, e somente 20% nos países periféricos, segundo informações da UNCTAD (1994). A partir da dissolução do bloco soviético, nos anos 1990, a maioria dos países começa afrouxar os controles sobre os fluxos de IDE e encorajar ativamente a entrada de capitais. No período entre 1991 e 1996, das 599 alterações nas regras das transações econômicas internacionais, 95% delas se referiam à rápida liberalização dos movimentos de capitais, conforme o relatório da UNCTAD (1997). Embora o grau de abertura relativa ao IDE careça de uma medida sistemática, as evidências quantitativas e qualitativas apontam para a tendência de liberalização dos controles domésticos, sobretudo a partir dos anos 1990. Essa tendência reflete como os países periféricos têm estado sob pressão do Banco Mundial, da OMC e outras agências multilaterais para liberalizar os controles sobre os movimentos de capitais. A liberalização dos mecanismos de controle dos movimentos de capitais foi crucial para os investimentos em serviços, particularmente os serviços financeiros, onde as ETNs encontravam anteriormente várias restrições nacionais.

A concentração do IDE no setor serviços tem sido observada desde a década de 1970, primeiro nos países da OCDE e depois, a partir da década de 1980, também nos países periféricos. Essa concentração do capital no setor serviços, em detrimento da acumulação do capital industrial, é uma característica da desindustrialização que acompanha as transformações estruturais do capitalismo, como pode ser observada na tabela a seguir.

Tabela 1 - Distribuição (%) dos estoques de IDE entre os setores primário, secundário e terciário, por regiões, 1970-1994

| | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1994 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Saída de IDE dos países desenvolvidos | | | | | | |
| Primário | 22,7 | 25,3 | 18,5 | 18,5 | 11,2 | 8,7 |
| Secundário | 45,2 | 45,0 | 43,8 | 38,7 | 38,7 | 37,4 |
| Terceário | 31,4 | 27,7 | 37,7 | 42,8 | 50,1 | 53,6 |
| Entrada de IDE nos países desenvolvidos | | | | | | |
| Primário | 16,2 | 12,1 | 6,7 | 9,2 | 9,1 | - |
| Secundário | 60,2 | 56,5 | 55,2 | 46,2 | 42,5 | - |
| Terceário | 23,7 | 31,4 | 38,1 | 44,5 | 48,4 | - |
| Entrada de IDE nos países em desenvolvimento | | | | | | |
| Primário | - | 20,6 | 22,7 | 24,0 | 21,9 | - |
| Secundário | - | 55,9 | 43,6 | 49,6 | 48,6 | - |
| Terceário | - | 23,5 | 22,7 | 26,4 | 29,5 | - |

Fonte: Held, D. (1999), tradução nossa.

Nota: Com base em dados da UNCTAD, 1993 e OCDE, 1994.

Apesar de estar concentrado entre os países da OCDE, a liberalização financeira e as oportunidades de investimento induziram fluxos significativos de IDE para o Leste Asiático e América Latina, especialmente atraídos pelos programas de privatizações. De acordo com os relatórios da UNCTAD (1997 e 1998), eles representaram, no período 1989 e 1994, a maioria dos movimentos de capitais para as economias do Leste Europeu e entre 5 a 10% daqueles destinados aos países da América Latina. Assim, ao final da década de 1990, poucos países estavam fora do alcance das atividades das ETNs e das cadeias globais da produção. Desde então, todas as regiões do globo compartilham as atividades das ETNs que, em linhas gerais, tem levado a consolidação da estrutura preliminar do capitalismo globalizado. Nada mais indicativo da brutal expansão da produção globalizada e dos sistemas de distribuição do que a duplicação das ETNs sediadas nos países periféricos na década seguinte ao desaparecimento do bloco soviético, entre o final dos anos 1980 e meados dos anos 1990.

De modo geral, o IDE tem se originado de um pequeno grupo de países da OCDE e se destinado principalmente para os mesmos países da OCDE, mas com a participação relativa crescente dos países periféricos da América Latina e principalmente do Leste Asiático na destinação dos fluxos do IDE. Apesar da queda na participação relativa no IDE global, que recuou de 50% em 1960 para 25% em 1997 (UNCTAD, 1997), o IDE dos Estados Unidos continua sendo o maior do mundo. O estoque de IDE têm crescido em termos absolutos nos EUA, mas o país deixou de ser um exportador líquido de IDE para se tornar um receptor do resto do mundo. Em situação semelhante se encontra a Grã-Bretanha e a Holanda, onde os fluxos do IDE recuaram no mesmo período, embora os estoques tenham crescido em termos absolutos. Em contrapartida, as ETNs da Alemanha e do Japão, desde os anos 1960, têm

aumentado não apenas a sua participação nos estoques, mas também nos fluxos do IDE mundial, a ponto das companhias japonesas ocuparem o segundo lugar na formação de conglomerados financeiros transnacionais. Em linhas gerais, a maioria das ETNs e dos fluxos de IDE tem origem dentro e se movem entre os países da OCDE. Apesar de manter a concentração, os países da OCDE têm reduzido lentamente a sua participação nos fluxos globais de IDE, em oposição aos estoques, que tem crescido significativamente desde o final dos anos 1980. (UNCTAD, 1997).

Enquanto isso, o IDE tem aumentado nos países periféricos. Apesar de representar menos de 10% dos estoques globais do IDE, desde os anos 1970, os países periféricos têm recebido um fluxo crescente de IDE. Com isso, as 10 maiores economias da periferia do sistema capitalista aumentaram os seus estoques de IDE de menos da metade para aproximadamente 2/3, desde 1970 até meados dos anos 1990. (UNCTAD, 1996) Por exemplo, apesar de marginalizada com o declínio do IDE, principalmente na produção de *commodities*, a África se tornou uma região receptora de IDE a partir de meados dos anos 1990. Desde então, não apenas a regularidade, mas inclusive a intensidade do IDE, na África, tem se mostrado superior ao exibido pela América Latina. “Os investimentos na África aumentaram quinze vezes, em cinco anos, enquanto os investimentos na América Latina não têm aumentado tão rapidamente.” (ZWEIG, 2010, p.42, tradução nossa).

Os investimentos estrangeiros na América Latina têm declinado em termos relativos, apesar de continuar sendo paradoxalmente uma área estratégica do capital internacional, reafirmando a posição subordinada da região na estrutura e processos de produção globalizados. “Os investimentos norte-americanos na América Latina tem declinado regularmente, enquanto as corporações dos Estados Unidos têm focalizado suas estratégias predominantemente nos mercados emergentes da Ásia, incluindo a China.” (PHILLIPS, 2010, p.194, tradução nossa). Apesar de afirmar que não há motivos para preocupações, autores como Phillips (2010) tentam minimizar a importância de tais deslocamentos do IDE para o desenvolvimento latino-americano, declarando que o declínio do IDE na América Latina e seu aumento na China não são movimentos de capitais “correlacionados” entre si.

O potencial desvio do investimento para longe das Américas em direção a Ásia também é visto como um desafio considerável para as estratégias de desenvolvimento da América Latina, e certamente existem evidências suficientes para sustentar que essa percepção não é completamente infundada. Apesar de tudo, China e América Latina não dependem da mesma fonte de IDE. [...] E as evidências disponíveis nos dois únicos países que investem significativamente em ambas (as regiões), os Estados Unidos e o Japão, revelam que não há correlação entre a expansão dos fluxos para a China e o declínio dos fluxos para a América Latina. [...] Os desafios para o desenvolvimento latino-americano surgem não tanto da China como do modo de

inserção das economias latino-americanas nas estruturas globais de produção. [...] Em outras palavras, a questão central não é a relação bilateral, mas antes o lugar que as regiões em desenvolvimento ocupam na estrutura global e processos que condicionam seus prospectos de desenvolvimento. [...] Os argumentos de que o relacionamento econômico entre os Estados Unidos e a América Latina é, desse modo, minado ou ameaçado pela emergência da China são conseqüentemente redundantes, como são as afirmações de que o relacionamento com a China representa uma alternativa a forma tradicional de dependência econômica com os Estados Unidos, tais como são frequentemente feitas pelo presidente Hugo Chávez da Venezuela e outros. (PHILLIPS, 2010, p.194, tradução nossa).

Seria um despropósito investigar aqui minuciosamente a extensão da suposta procedência e composição do IDE no atual ambiente de mobilidade internacional e propriedade cruzada do capital. O fato é que o movimento internacional do capital tem provocado uma redistribuição espacial da indústria e, a partir das transformações econômicas nos anos 1980, a China, em particular, tem recebido a maior parte do IDE destinado aos países do Leste Asiático.

Após reatar relações diplomáticas com os EUA em 1979, a China passa a ter acesso ao financiamento externo, especialmente de bancos e credores oficiais do Japão, França e Inglaterra, aumentando significativamente suas exportações para Hong Kong, Japão e EUA. Embora a conta de capitais da China tenha registrado desde o início da década de 1980 um volume crescente de IDE e de crédito, foi somente na década de 1990 que o IDE ultrapassa o influxo de crédito para o fechamento do balanço de pagamentos da economia chinesa. Nos anos 1980 até meados da década de 1990, as exportações foram a principal fonte de divisas da China. Nesse período, os empréstimos externos ocupam o segundo lugar como fonte de recursos até o início dos anos 1990, quando os IDE passam a ocupar esta posição, vindos principalmente de Hong Kong, Japão e EUA. Com a extinção da URSS, logo no início da década de 1990, os EUA retiram o “convite ao desenvolvimento”, na expressão de Wallerstein (2000), mas continua o interesse do capital internacional na China, tornando-a o segundo maior alvo de IDE nos anos 1990 depois dos EUA. No começo dos anos 1990, as ETNs assumem uma nova dinâmica em relação à China, de “[...] conquistar o seu mercado interno num contexto internacional de acirramento da concorrência oligopólica.” (MEDEIROS, 1999, p.395).⁸ A China registrava em 1994 aproximadamente 15% dos estoques de IDE e recebia mais de 1/3 do total dos fluxos de capital destinados aos países periféricos, segundo informações da UNCTAD (1996). Desde a primeira onda em meados dos anos 1980, o IDE tem escoado para a China em grandes ondas, a segunda em 1992-1994 e a terceira a partir de 2000. “Mesmo durante o *crash high-tech* em 2001 e 2002, quando os fluxos globais de IDE

⁸ As ETNs americanas, japonesas e européias perceberam o enorme potencial de crescimento da economia chinesa e começaram a se instalar em Shangai, atraídas pela Zona de Exportação de Pudong, criada em 1990.

caíram pela metade e 1/3 respectivamente, eles continuaram a fluir para a China.” (DITTMER, 2010, p.217, tradução nossa). Em qualquer etapa desse amplo período, o fluxo de ingresso de IDE na economia chinesa tem sido regular, inclusive nos momentos de crise. Esse fluxo quase ininterrupto de crédito e IDE, desde meados da década de 1980, tem induzido autores como Zweig (2010) afirmar que a China, ao contrário do que muitos pensam, tem competido regularmente com o resto do mundo pelo IDE. “A China compete com outras nações em desenvolvimento por tecnologia e IDE do mundo desenvolvido, enquanto consolida o seu domínio sobre a maioria das economias em desenvolvimento do mundo. Nenhum país foi mais beneficiado pela liberalização comercial e globalização do que a China.” (ZWEIG, 2010, p.38, tradução nossa). Assim, independente da eventualidade de competição “bilateral” pelos investimentos estrangeiros entre as diversas regiões, o IDE certamente tem sido importante para a forma de inserção diferenciada das economias, em particular da Ásia e da América Latina, na DIT.

O movimento do capital industrial, em particular, tem estabelecido um padrão de estratificação da produção transnacional que, apesar da sua importância para a divisão social e internacional do trabalho, ainda tem sido pouco investigado. Desde os anos 1970, os EUA deixaram de ser gradativamente um país exportador líquido para se tornar um país hospedeiro de IDE. Com isso, a participação das ETNs estrangeiras na indústria norte-americana tem aumentado. Em meados dos anos 1990, a participação das ETNs estrangeiras na manufatura doméstica dos EUA já alcançava 20%, enquanto a participação das ETNs norte-americanas no produto, excluindo os bancos, recuou de 1/3 para 1/4 no período entre 1977 e 1993.

Em parte, a mudança no perfil da propriedade das ETNs em operação na indústria dos EUA pode ser atribuída a perda da liderança tecnológica desde os anos 1970, principalmente para a Alemanha e o Japão, que tornou mais lucrativa a instalação de ETNs estrangeiras em território norte-americano. Por outro lado, essa mudança esconde uma importante diferença setorial, sendo provavelmente mais devido à emergência do setor serviços, a desindustrialização da economia norte-americana, do que propriamente a perda do mercado doméstico para as ETNs estrangeiras. Em todo caso, os EUA têm abandonado a indústria pesada à concorrência estrangeira, interna e externamente, deslocando a indústria mais atrasada tecnologicamente para as regiões onde explora suas vantagens competitivas, enquanto moderniza o seu parque industrial internamente, diversificando o setor de serviços, de inovação tecnológica e financeira, através do controle das finanças internacionais.

Uma parcela das ETNs norte-americanas tem se deslocado para a Grã-Bretanha, no caminho para o mercado europeu, assim como recentemente as ETNs japonesas. Por sua vez,

a Grã-Bretanha tem registrado, desde a liberalização econômica em meados dos anos 1980, um considerável ingresso de IDE, sobretudo de ETNs que operam no mercado financeiro. A *City* de Londres tem concentrado as corporações transnacionais, especialmente do setor de serviços financeiros, através de fusões e incorporações de companhias locais que perderam a concorrência para as ETNs estrangeiras. Em meados dos anos 1980, a França também liberalizou o seu regime de IDE e, apesar de sua política industrial, tem permitido e encorajado, em certos setores, o ingresso de ETNs estrangeiras. Com isso, as ETNs estrangeiras alcançaram $\frac{1}{4}$ de participação na indústria francesa, devido ao crescimento do IDE. A situação da Alemanha é oposta a dos Estados Unidos. O país é um exportador líquido de IDE, com um ingresso relativamente baixo na indústria, se comparado aos estoques no exterior. Mesmo com a liberalização do mercado doméstico, as ETNs estrangeiras tem uma reduzida participação na indústria da Alemanha. A força da indústria alemã e os altos salários tem desencorajado o ingresso de IDE, ao mesmo tempo em que estimulado o crescimento das ETNs alemãs no exterior, principalmente no Leste Europeu, a partir da dissolução do bloco soviético nos anos 1990. A indústria do Japão também tem uma participação de ETNs estrangeiras na produção doméstica reduzida. Em compensação, se o ingresso de IDE na indústria da manufatura é insignificante, as ETNs japonesas tem explorado suas vantagens competitivas através da produção no exterior, principalmente de automóveis e eletrônicos, tanto que o Japão se tornou uma das principais fontes de IDE entre os países da OCDE. A expansão da produção no estrangeiro pelas ETNs japonesas começa nos anos 1970, quando o país se equipara aos Estados Unidos e Alemanha em termos de produtividade industrial. Antes, a produção industrial do Japão atendia o mercado doméstico, sendo o excedente destinado às exportações. Desde a liberalização nos 1980, o Japão tem imposto pesadas restrições ao ingresso do IDE, dificultado a penetração de ETNs estrangeiras nas redes de produção e distribuição da economia japonesa. Assim, o ingresso de IDE na indústria japonesa tem permanecido baixo. Embora ainda esteja concentrado nas economias da OCDE, o padrão espacial do IDE e da produção global está mudando para economias periféricas ou de industrialização atrasada, que estão se tornando lugares importantes do IDE e da produção das ETNs. Algumas novas economias industrializadas tem inclusive se tornado fontes de deslocamentos de IDE, e o crescimento das ETNs domiciliadas nesses lugares tem sido um aspecto importante dos desdobramentos do processo de globalização da produção.

A distribuição do IDE industrial e as formas de organização da produção das ETNs não são homogêneas, mas dependem das condições gerais e da infra-estrutura da produção, tendo em vista as diferenças de produtividade principalmente entre os países periféricos. Sem

dúvida, os países periféricos têm tido uma importância crescente na produção globalizada, evidenciada pelo número de ETNs instaladas. Mas, o padrão de envolvimento das ETNs nos diferentes lugares é muito variado. É justamente esse padrão de estratificação da produção entre as regiões que reflete a nova DIT. Segundo o relatório da UNCTAD (2001), antes da crise de 1998, no Leste Asiático, apenas 10% do produto industrial da Coreia do Sul e 20% de Taiwan eram contabilizados pelas ETNs estrangeiras, refletindo as restrições em vigor ao ingresso de IDE, posteriormente suspensas pela crise financeira. A participação das ETNs estrangeiras no produto industrial de Honk Kong, Indonésia e Tailândia é semelhante. Em contrapartida, as ETNs estrangeiras registram na Malásia mais de 40% do produto industrial e em Singapura a proporção chega a 70%. Na China, as ETNs não marcavam presença no início dos anos 1980, mas no final dos anos 1990 as ETNs respondiam por aproximadamente 10% do produto industrial. Na América Latina, a participação das ETNs na produção industrial doméstica é provavelmente 30%, entre as principais economias da região. Na África, as ETNs são importantes em alguns ramos da indústria, mas a sua participação no produto industrial do continente ainda é extremamente baixa.

De modo geral, as ETNs respondem atualmente pela maioria das exportações de manufaturados, e tem se tornado importantes para o setor de exportação de manufaturas de um número elevado de novas economias industrializadas, especialmente do Leste Asiático. O relatório da UNCTAD (2001) sobre o comércio internacional afirma que, “[...] no final dos anos 1990, as exportações de manufaturados constituía 70% do total exportado pelo mundo em desenvolvimento. A participação da manufatura em suas exportações triplicou desde o final dos anos 1970.” (RAVENHILL, 2008, p.18, tradução nossa). A distribuição das ETNs entre os países periféricos e de industrialização avançada da OCDE é suficientemente heterogênea, e divergente em muitos aspectos, para concentrar o maior estoque de IDE de acordo com as necessidades de preservação das vantagens competitivas da indústria. Somente as indústrias automobilística, eletrônica, química e têxtil em conjunto contabilizam quase a metade dos estoques do IDE industrial nas principais economias da OCDE, 10%, 10%, 20% e 2% respectivamente.

O grau de dispersão geográfica da indústria de transformação depende da natureza e organização da produção industrial. Por exemplo, enquanto a indústria têxtil e de confecções é extremamente dispersa, com um elevado grau de internacionalização da produção, a indústria química e farmacêutica, por sua vez, tem preferido a concentração geográfica da produção, na tentativa de preservar as vantagens tecnológicas ligadas aos pesados gastos em P&D. Essa medida de dispersão pode explicar a distribuição setorial do estoque de IDE industrial nos

países de industrialização avançada, pela concentração geográfica nos países da OCDE do IDE na indústria química e farmacêutica e sua enorme dispersão entre os países periféricos no caso da indústria têxtil e de confecções. O que se observa é uma grande diversidade das formas de organização da produção, que as ETNs e as cadeias globais da produção se utilizam, situadas entre uma produção dispersa com maior ou menor controle central.

A concentração geográfica, entre países e dentro deles, tende a ser maior quanto mais avançado é o nível tecnológico da indústria. Este processo desenvolveu-se em paralelo à transformação estrutural das economias industrializadas, onde os serviços passaram a ganhar uma crescente importância relativa na estrutura da produção e do emprego. Do ponto de vista da formação dos preços, as atividades propriamente industriais acabaram perdendo peso na composição do preço final dos produtos industrializados, até corresponderem a menos de $\frac{1}{4}$ do valor adicionado, enquanto a diferença corresponde às atividades de serviços, que vão desde a concepção do produto até sua comercialização final. Inclusive a própria renda de firmas classificadas como industriais tem sido, muitas vezes, proveniente do faturamento da manufatura com os serviços, o que tem induzido o conceito de “encapsulamento” dos serviços na indústria. Por exemplo, Howells (2000) informa que mais de 50% da renda da IBM e da Siemens provêm das atividades de serviços de inovação tecnológica. Junto a essa crescente participação dos serviços, na estrutura da produção e do emprego, e a perda de peso relativo do setor manufatureiro, vem-se reproduzindo um padrão de elevada concentração geográfica da produção industrial de elevado conteúdo tecnológico. O autor constata, ao comparar algumas indústrias de alto nível tecnológico (semicondutores e biotecnologia), de nível intermediário (automóveis e aparelhos de televisão) e baixo nível tecnológico (têxtil e alimentos e bebidas), que o padrão de concentração está intimamente ligado ao conteúdo tecnológico embarcado na produção industrial. Assim, a indústria de biotecnologia está mais concentrada em certas regiões dos países desenvolvidos, a indústria de semicondutores nesses países e em alguns países do Sudeste Asiático, a indústria automobilística e de aparelhos de televisão mostra um grau de concentração geográfica um pouco menor, atingindo alguns países de industrialização tardia, e a indústria têxtil, de alimentos e bebidas, mostram um elevado grau de dispersão e concentração ainda menor nos países desenvolvidos.

Tudo indica que as vantagens tecnológicas são mesmo decisivas na determinação da forma de organização global da produção e sua distribuição geográfica entre os países avançados e atrasados. Quer dizer, o capital industrial está concentrando a produção com tecnologia de ponta embarcada nos países avançados, que gera acréscimos de produtividade e ganhos nas relações de intercâmbio comercial, enquanto destina aos países periféricos a

produção com tecnologia atrasada e obsoleta, que gera desvantagens competitivas e custos sociais e ambientais não mais tolerados nos países de origem. Mas essa redistribuição das ETNs através do IDE industrial depende também da infraestrutura da produção. Não é surpreendente que a rápida dispersão inicial da indústria para regiões periféricas, com menores custos de produção, tenha ocorrido justamente no setor que opera com tecnologia padronizada, como o têxtil e de confecções. Por isso, a mobilidade das ETNs é acompanhada de negociações com governos locais sobre as condições econômicas e requisitos técnicos de organização da produção, capazes de gerar ao menos vantagens competitivas regionalmente.

Como a produção tem sido organizada em termos globais, para obter vantagens de baixos custos de produção ou condições particulares, ligadas a competitividade nacional, as ETNs estão mudando o padrão de estratificação da produção internacional e criando uma nova DIT. Essa mudança reflete não somente uma divisão do trabalho mais complexa entre os diferentes países, mas aparentemente também uma mudança setorial da produção. Quer dizer, o processo de divisão internacional do trabalho tem sido acompanhado de perto pelo processo de divisão social do trabalho, de tal modo que globalização e desindustrialização aparecem como causa e efeito do esgotamento do modelo de acumulação e da crise estrutural do capital nos anos 1970. Pois, apesar de uma proporção significativa dos investimentos externos estar concentrada na indústria, os fluxos em serviços tem se expandido brutalmente e agora representa uma proporção crescente dos negócios internacionais e dos estoques de IDE.

A mudança do IDE em direção aos serviços é uma peculiaridade da articulação da divisão social e internacional do trabalho no atual modo de produção capitalista. Os países capitalistas avançados têm buscado não apenas ampliar o comércio internacional, mas também redistribuir geograficamente a indústria, enquanto se especializam na produção de serviços de elevado conteúdo tecnológico. Dahlman (1999, p.157), economista do Banco Mundial, observa que não apenas “o comércio intra-indústria continua aumentando, [...] mas a participação das exportações e importações de bens e serviços também aumentou de 25% para 43% do PIB global.” Com base em informações do Banco Mundial, o autor lembra que, “[...] para o mundo como um todo, o IDE como percentual do investimento interno bruto aumentou de 2,3% em 1980 para 8,1% em 1996.” (DAHLMAN, 1999, p.157). Como sabemos, tais investimentos constituem um instrumento de distribuição territorial do capital, sob quaisquer formas de exploração das atividades econômicas, mas houve também, desde os anos 1980, um crescimento rápido das exportações de serviços, especialmente das economias avançadas como os EUA, confirmando a nova DIT.

Embora o comércio de bens esteja crescendo mais rapidamente do que o PIB, o comércio de serviços está crescendo com velocidade ainda maior. (...) O grosso das exportações de serviços vem das economias de alta renda (87%) e a maior parte dos serviços desses países são comunicações, informática, informação e outros serviços (excluídos viagens, transporte e seguros). Nos Estados Unidos, que respondem por 17% do total global, 41% das exportações se classificam nessas áreas de informação e conhecimento. (DAHLMAN, 1999, p.158).

A maioria dessas atividades continua concentrada nas áreas tradicionais de bancos e comércio, mas ele tem crescido recentemente em outros setores, incluindo outros serviços financeiros, processamento de informações, etc. Em parte, esse crescimento é o resultado do modo em que as ETNs estabelecem a infraestrutura necessária para o comércio internacional dos serviços. As operações externas das ETNs requerem uma provisão de serviços nos países hospedeiros com padrão equivalente aos países de origem. Isso tem encorajado a expansão global do setor de serviços corporativos, de contabilidade, jurídicos, financeiros, entre outros, sem mencionar as áreas de desenvolvimento de novos produtos e tecnologias ligadas diretamente à produção industrial.

Evidentemente, o processo de produção globalizada está se tornando cada vez mais complexo no que diz respeito à distribuição geográfica e controle da propriedade. As inovações nas tecnologias da informação e a redução nos custos do transporte, juntamente com as inovações técnicas e estratégias de gerenciamento, tem transformado profundamente as condições de organização da produção global das ETNs. Com isso, a globalização econômica transforma não apenas a organização territorial das atividades econômicas, mas também o poder político-econômico das corporações que operam no mercado mundial. De acordo com Sassen (2002), o incremento das funções centrais (financeiras, legais, contábeis, administrativas, executivas e de planejamento) das grandes corporações transnacionais conduz a sub-contratação de uma rede de firmas especializadas e a formação de um “complexo de serviços corporativos”, estrategicamente concentrados, mas não exclusivamente, nas chamadas “cidades globais” (New York, Londres, Frankfurt, Tóquio, etc.). A disposição espacial dessas firmas acaba formando uma rede global de lugares estratégicos, de “distritos centrais de negócios”, encarregados de conduzir o processo de acumulação capitalista em escala global, e concentrando o poder político e econômico das corporações integradas nas cadeias transnacionais de produção.

As condições estruturais do capitalismo, que têm facilitado a globalização da produção e acumulação capitalista em escala mundial, muito além do permitido pelo crescimento das ETNs e aquém do recomendável pelo equilíbrio das contas externas dos estados nacionais, tem acirrado as rivalidades inter-estatais pela apropriação do excedente produzido na

economia globalizada. A forma mais ou menos hierárquica de gerenciamento da produção, as alianças estratégicas entre firmas de uma mesma indústria, entre outras modificações, que tem contribuído para a emergência de um sistema global com capacidade dispersa de produção, representa uma transformação essencial na forma de apropriação da riqueza capitalista.

A questão central a ser discutida é a natureza do capitalismo financeiro instaurada pela crise de acumulação produtiva do capital. Cada vez mais instável, o capital financeiro globalizado vem aprofundando as suas contradições na (des)ordem econômica mundial. A eventual “correção” do desequilíbrio estrutural global entre poupança e investimento, subjacente a assimetria entre acumulação produtiva e financeira, pressupõe não apenas uma rediscussão do sistema monetário internacional, do papel do dólar como moeda reserva, mas passa também por uma redistribuição dos déficits e superávits entre os diferentes países e regiões da economia globalizada.⁹ Portanto, a nova DIT, desenhada pelo padrão de estratificação da produção internacional das ETNs, não pode ser pensada sem considerar o tema da globalização financeira, que acompanha o poder monetário e o domínio das finanças internacionais dos Estados Unidos.

2.1.5 Padrão monetário internacional e acumulação financeira

A crise estrutural do capital na década de 1970 representa, na história do capitalismo, a vitória do capital financeiro sobre o capital industrial. Entre a acumulação produtiva e financeira, o sistema capitalista decide a favor da especulação. Após a indústria amadurecer nos países desenvolvidos, as economias capitalistas entraram em profunda crise estrutural, inaugurando um período de instabilidade, desequilíbrios, endividamentos, concentração e desigualdades, que caracteriza os momentos iniciais da globalização econômica. Os EUA abandonam o padrão-ouro em 1971 e, com o apoio de seus parceiros, encaminham a retomada da hegemonia americana, através das chamadas políticas neoliberais e de globalização, com a desregulamentação comercial e financeira, a “flexibilização” dos mercados de trabalho, as reformas previdenciárias e a minimização do papel do estado na economia.

Com a liberalização e desregulação do SFI, os bancos privados passaram a atuar sem controle dos bancos centrais e as ETNs operavam subsidiárias à revelia dos interesses norte-americanos, aprofundando uma concorrência intercapitalista desfavorável aos EUA. De

⁹ A demanda por títulos de dívida do governo americano, apoiada nas sucessivas crises monetárias nos mercados financeiros da periferia, tem assegurado o movimento de capitais em direção aos EUA, reforçado o papel do dólar como moeda de reserva internacional, assim como a manutenção conjunta dos preços dos ativos reais e financeiros nomeados em moeda norte-americana.

acordo com Tavares (1985, p.6), “[...] a ausência de um pólo hegemônico na economia mundial estava conduzindo a desestruturação da ordem vigente no pós-guerra e à descentralização dos interesses privados e regionais.” A política monetária “frouxa”, para operar a desvalorização do dólar, na preparação para a consolidação do regime dólar-flexível, em meio a abundante liquidez internacional, favoreceu a especulação com os preços das *commodities* que, associada ao questionamento da liderança americana e os conflitos distributivos, aumentava ainda mais a instabilidade do SFI, culminando nos choques do petróleo e na explosão inflacionária. Sob a ameaça de ruptura do SFI, a economia norte-americana entrou numa rota de acumulação financeira, em detrimento da produção industrial, que tem problematizado o poder econômico e político dos EUA no sistema internacional. De acordo com Parboni (1986), a política externa de fortalecimento do dólar, desde o governo Nixon, foi uma resposta ao declínio econômico relativo dos Estados Unidos, que havia reduzido a sua participação no IDE e nas exportações mundiais, com a intenção de retomar a hegemonia americana na economia global.

Desse modo, apesar da estagnação da produção e dos salários na economia americana, o aumento da despesa interna bruta e das importações poderia ser financiado através da expansão do crédito, dos empréstimos internos e externos. Em outras palavras, o déficit na balança comercial dos Estados Unidos seria financiado através da emissão de moeda reserva internacional e de títulos de dívida interna convertidos em dívida externa. Essa política econômica dos EUA, tanto interna quanto externa, seria pautada, de acordo com Tavares (1985, p.6), pela tentativa de “[...] reverter essa tendência e retomar o controle financeiro internacional através da chamada diplomacia do dólar forte.” O dólar seria mantido como padrão monetário internacional e a hegemonia da moeda americana restaurada.

Na passagem para a década de 1980, no cerne das políticas de liberalização e globalização e da necessidade de enfrentamento da crise, os EUA finalmente decidem elevar as taxas de juros, para “enquadrar” os seus parceiros no novo regime monetário e cambial, ao mesmo tempo em que desenvolvem uma série de inovações e desregulamentações financeiras.¹⁰ Essa política monetária restritiva, de valorização da moeda americana, provoca uma profunda recessão, reduz os preços das *commodities* e aumenta a inflação na economia

¹⁰É importante mencionar que os bancos centrais não registram a maioria das operações de intermediação financeira. Com a desregulamentação dos mercados, aumenta a volatilidade dos preços dos ativos denominados em distintas moedas, estimulando a criação de instrumentos de intermediação financeira, como os chamados derivativos. Esse tipo de inovação busca amortecer as flutuações de preços e contornar as restrições de liquidez, decorrentes das oscilações abruptas dos juros e do câmbio. Os derivativos não são instrumentos de eliminação, mas de repartição de risco, que ampliam não apenas as possibilidades de *hedge* dos agentes financeiros mas conjuntamente as possibilidades de risco sistêmico.

mundial. Através dela, os EUA retomam o controle das finanças globais, e os demais países avançados passaram a reconhecer o poder e a supremacia da economia norte-americana, aceitando o novo padrão monetário internacional: o dólar-flexível. Assim, com o SFI sob o controle do FED, desde o início dos anos 1980, o crédito interbancário se orienta definitivamente para os EUA, no financiamento do déficit fiscal americano.

O aspecto financeiro do déficit está justamente na capacidade de financiamento externo dos EUA, pela captação da liquidez internacional e canalização do capital bancário dos países avançados, especialmente da Europa e do Japão, em direção ao mercado monetário norte-americano. Esse mecanismo não apenas “enquadra” os demais países no SFI, mas também obriga o seu alinhamento em termos de política cambial, fiscal e monetária restritivas. Isso significa que o resto do mundo esteriliza o seu potencial de crescimento econômico endógeno em favor da restauração da economia americana. Contudo, apesar da capacidade do FED, a política monetária dos Estados Unidos de fortalecimento do dólar depende dos seus parceiros para definição do valor da moeda. Segundo Parboni (1986), os EUA não têm completa autonomia para a arbitragem política do valor do dólar, mas precisa ser compartilhada entre EUA, Japão e Alemanha. Nesse sentido, seria uma ilusão acreditar que o fim do regime monetário de Bretton Woods tenha sido uma decisão unilateral dos EUA. Nenhum estado, inclusive o *hegemon*, deteria o controle exaustivo das variáveis sistêmicas, apesar do poder persuasivo ou coercitivo deste. A configuração da economia global é antes decidida pela interação dos agentes públicos e privados na arena internacional.

O poder de enquadramento dos sistemas monetários pelos EUA se baseia inicialmente na “diplomacia do dólar forte,” na política de atração e valorização do dólar, além da centralização e acumulação financeira no território americano. O período inicial, de 1979-85, se caracteriza pela valorização da moeda americana e elevação das taxas de juros, pela recessão da economia mundial e aumento da dívida externa dos países periféricos, especialmente da América Latina, e pela disseminação das políticas neoliberais de abertura econômica e descentralização financeira.¹¹

Essa política norte-americana obrigou a administração seguinte a depreciar o dólar e aumentar as barreiras protecionistas, em decorrência dos desequilíbrios na balança de pagamentos. Com isso, ocorre uma reorientação na “diplomacia monetária” dos EUA no período 1985-89, que se caracteriza pela depreciação do dólar e aprofundamento da

¹¹O aumento dos juros nos EUA teve um impacto brutal no endividamento da América Latina. Em 1979, a dívida externa da região era de US\$ 180 bilhões, durante a década de 1980 fez transferências líquidas de recursos no valor de US\$ 225 bilhões e chegou em 1990 com uma dívida de US\$ 453 bilhões, segundo Cano (2014, p.150).

desregulamentação financeira, com o desenvolvimento de inovações financeiras e mecanismos de securitização e derivativos, pela emissão de títulos para fechar o déficit estrutural financeiro do setor público, pela deflação na Europa e expansão da economia japonesa.¹² Essa fase consolida o poder internacional do dólar monetário, como instrumento cambial e de liquidez internacional, e do dólar financeiro, como âncora das transações e acumulação financeiras e mecanismo privilegiado de transferência da riqueza mundial para os EUA. Desse modo, os EUA conseguem financiar o déficit financeiro estrutural do setor público, além de substituir no setor privado o financiamento de longo prazo no mercado de capitais por créditos de curto prazo no mercado monetário, com a transferência de renda e de capitais do resto do mundo.

Do ponto de vista das contas externas, durante toda a década de 1980, a hegemonia do dólar e o reingresso de capital estrangeiro e das filiais das ETNs americanas asseguraram a cobertura do déficit na balança de transações correntes da economia americana. A política monetária restritiva do governo Reagan, acompanhada de uma política fiscal deficitária, acaba recuperando a economia americana, mas conduz a um enxugamento da liquidez internacional que paralisa as operações de crédito no mercado interbancário, sobretudo nos países da periferia. Para enfrentar a concorrência externa, principalmente do Japão, a segunda gestão Reagan manteve a política de desvalorização do dólar, enquanto aumentava internamente os investimentos em alta tecnologia, principalmente através dos gastos militares.

Com isso, os EUA abrem duas frentes de conflito, segundo Tavares (1985): uma que obriga o reposicionamento dos seus parceiros no sistema econômico internacional e, outra, que conduz ao descolamento da riqueza da sua base material e territorial. Na primeira frente, como mecanismo de defesa à crise, houve forte acirramento da concorrência internacional. A economia mundial assiste então a um intenso processo de concentração e centralização do capital, através de compras e vendas de ETNs, que desencadeia enormes fluxos de IDE na economia mundial, sustenta o processo de reestruturação produtiva internacional e motiva a cobrança de uma nova DIT pela elite financeira dos EUA. A proposta seria deixar para os países periféricos as tradicionais atividades de exploração dos recursos naturais, acrescidas de industrialização. Estas atividades industriais seriam operadas por ETNs, com tecnologia já absorvida pela periferia e integradas em cadeias globais de valor. Na segunda frente, o capital

¹²Essa orientação começa ser operacionalizada no governo Carter que, além de emitir títulos para expandir as reservas e dar sustentação à acumulação financeira, aumenta os juros, afetando a hierarquia das moedas no mercado internacional. Para o capital financeiro, não bastava mudar o padrão monetário internacional, seria preciso também promover uma série de inovações financeiras, além de desregulamentar os fluxos de capitais, tanto interna quanto externamente, para absorver a poupança líquida do Sistema Financeiro Internacional.

financeiro, que vinha apresentando crescente presença no movimento internacional do capital, aprofunda a sua ação a partir década de 1970 e, desde então, passa a exercer sua dominância no capitalismo internacional, espalhando seus efeitos deletérios pelo mundo, especialmente para os países subdesenvolvidos endividados.

Ambas as frentes consolidam a retomada da hegemonia americana, na globalização econômica, que tem permitido aos EUA expandir o seu déficit comercial, absorver recursos externos para modernizar o seu parque industrial, diversificar o setor de serviços, de inovação tecnológica, de tecnologia de informação e financeiro, sem qualquer esforço de poupança interna, graças à transferência de bilhões de dólares entre juros e relações de troca mais favoráveis com o resto do mundo.¹³ Assim, os Estados Unidos têm buscado a concentração setorial, em serviços financeiros, tecnológicos, etc. e pressionado a centralização das atividades econômicas em lugares estratégicos, através da formação de *holdings* para a coordenação e controle dos grupos e corporações transnacionais, conforme a nova DIT. Com a reunificação da Alemanha em 1989 e a destruição do bloco soviético, os Estados Unidos passaram a adotar uma política monetária ainda mais expansionista, permitindo o surgimento de “bolhas” especulativas e crises financeiras recorrentes, que se arrastam até o presente. A política monetária permissiva e a profunda desregulamentação bancária, desde o assalto neoliberal ao mundo socialista, têm induzido ao funcionamento altamente especulativo das corporações financeiras.

O atual padrão de acumulação da riqueza, que opera sob o domínio da lógica financeira, colocou o capitalismo globalizado diante de uma crise estrutural sem precedentes. Desde a década de 1980, o capital financeiro tem conduzido os EUA, e depois a Europa, a um grau de endividamento das famílias, das empresas, dos bancos e do governo, muito superior às expectativas de crescimento da economia americana. Recentemente, nem o comércio internacional e nem a demanda da moeda americana se mostraram suficientes para financiar o

¹³“Após terem exportado para o mundo o padrão tecnológico do sistema industrial através das suas multinacionais, (os americanos) usam o seu poder hegemônico para refazer a sua posição como centro tecnológico dominante. Assim, utilizam-se dos seus bancos, do comércio, das finanças e do IDE para refazer o *redeployment*, apesar de terem perdido a concorrência comercial para as demais economias avançadas e mesmo algumas semi-industrializadas. Os EUA estão agora investindo fortemente no setor terciário e nas novas indústrias de tecnologia de ponta. Basta olhar a estrutura de investimentos em 1983 e 1984 para notar a concentração extrema de gastos em investimento nas áreas de informática, biotecnologia e serviços sofisticados. Os EUA não estão interessados em sustentar a sua velha estrutura. Sabem também que não tem capacidade de alcançar um enorme *boom* a partir de reformas nos setores industriais que lideraram o crescimento econômico mundial no pós-guerra. Ao contrário, os EUA estão concentrando esforços no desenvolvimento dos setores de ponta e submetendo a velha indústria à concorrência internacional dos seus parceiros.” (TAVARES, 1985, p.9).

déficit estrutural dos EUA e, enquanto a margem de endividamento do setor público não era ampliada, o pânico tomou conta dos mercados financeiros.

Desse modo, o movimento de valorização dos ativos financeiros no mercado de capitais de Nova York, alimentado pelo ingresso de capitais nos Estados Unidos em fuga das crises financeiras e cambiais que atingiram vários países periféricos na década de 1990, México (1994-1995), Argentina (1995), Ásia (1997-1998), Rússia (1998), Brasil (1998-1999) e Argentina (2001-2002) levaram a explosão acionária de *Wall Street* e ao ciclo de fusões e aquisições que impulsionaram as corporações financeiras norte-americanas a se tornarem mega-instituições do mercado financeiro mundial. De acordo com Paulani (2009), a riqueza financeira mundial, entre 1980 e 2006, aumentou 13,9 vezes, ou 1.292%, sem contar os derivativos, enquanto o PIB mundial cresceu “somente” 4,1 vezes, ou 314%, como se observa na tabela 2 abaixo.

Tabela 2 - Riqueza fictícia e renda real mundial, 1980-2010

| Ano | Estoque mundial de ativos financeiros* (US\$ trilhões) | PNB mundial (US\$ trilhões) | Relação estoques ativos financeiros/ PNB |
|---------|--|-----------------------------|--|
| 1980 | 12 | 11,8 | 1,02 |
| 1993 | 53 | 24,9 | 2,13 |
| 1996 | 69 | 30,3 | 2,28 |
| 1999 | 96 | 31,1 | 3,09 |
| 2003 | 118 | 37,1 | 3,18 |
| 2006 | 167 | 48,8 | 3,42 |
| 2007 | 200** | 54,8 | 3,65 |
| 2010*** | 209 | 55,9 | 3,74 |

Fonte: Paulani, L., 2009. Com base em dados de McKinseys Institute (Ativos) e FMI (PNB).

Notas: (*) Inclui ações e debêntures, títulos de dívida privados e públicos e aplicações bancárias; não inclui derivativos. (**) Estimativa. (***) Projeções.

Portanto, desde a retomada da hegemonia americana, através do processo de globalização, a especulação e sua volatilidade intrínseca têm acompanhado a evolução do sistema financeiro internacional. A especulação financeira, proveniente da expansão da liquidez internacional, inicialmente do circuito *offshore* de eurodólar, da flexibilidade dos regimes cambiais e da desregulamentação dos mercados, está na base dessa crescente instabilidade. A retomada da hegemonia dos EUA, ela própria uma política contra a instabilidade crescente do padrão dólar-ouro, acabou ampliando ainda mais a instabilidade do SFI baseado no padrão dólar-flexível.

Neste ambiente de euforia, liberalidade e desregulação dos mercados tem início a crise financeira de 2008. Em decorrência da excessiva expansão do crédito e do endividamento de

longo prazo das famílias, das empresas e do próprio governo, baseado em créditos de curto prazo, através da criação de derivativos operados por fundos de securitização (*hedge funds*), que atuavam como bancos, embora sem nenhuma supervisão bancária, e após sucessivas “bolhas” de preços dos ativos, estas instituições entram em colapso na conhecida crise do *sub-prime* no segundo semestre de 2007 e conduzem a crise financeira geral em 2008 com a quebra do *Lehman Brothers*. A crise financeira de 2008 explode inicialmente nos fundos que consolidavam as aquisições de títulos de alto risco, no mercado de derivativos de crédito hipotecário, para atingir em seguida as instituições do mercado monetário e rapidamente se espalhar pelas instituições financeiras da Europa. Ao final de 2008, a crise financeira tornou-se global. A implosão que se segue no mercado de crédito interbancário logo começa a exercer pressão sobre as bolsas de valores, sobre o comércio internacional e as reservas cambiais de todos os países, aumentando as expectativas sobre o papel do dólar monetário e a própria capacidade de coordenação hegemônica do SFI pelos Estados Unidos.

Assim, os efeitos da retomada da hegemonia da moeda americana ainda estão em andamento, abrange desde o aumento da importância das finanças na indústria até o deslocamento das ETNs americanas para a Ásia, em busca de custos de produção menores, operando plataformas de exportações, inclusive para os EUA. Operada pela política monetária do FED, a opção americana pelos serviços estratégicos (tecnologia da informação), financeiros e não-manufatureiros tem sustentado o crescimento da economia americana, através da integração financeira e produtiva, e simultaneamente deslocado parte da indústria pesada tradicional para a Ásia, fomentando a inflação de ativos financeiros e provocando desindustrialização nas economias de industrialização avançada. Com isso, o Leste Asiático se tornou uma área privilegiada de interesse das operações das ETNs norte-americanas e a China o maior parceiro dos EUA, financiando o consumo de imóveis das famílias, os investimentos privados e os gastos militares, através de empréstimos bancários de curto prazo.

Tais características do dinamismo da economia norte-americana estão fortemente correlacionadas com a ‘globalização financeira e produtiva’ dos anos 80 e 90. A maior mobilidade do capital financeiro fomentou processos simultâneos de ‘deslocalização’ espacial e de intensa centralização do capital produtivo em escala mundial. [...] O movimento de fusões e aquisições no Centro – propiciado pela desregulamentação e liberalização dos mercados financeiros globais – estimulou a metástase do sistema empresarial da tríade desenvolvida e determinou o impressionante deslocamento das cadeias produtivas com a conseqüente ampliação e redefinição regional dos fluxos de comércio. [...] Não se trata apenas de reafirmar a importância crescente do comércio intrafirmas, mas de destacar o papel decisivo do *global sourcing*, fenômeno que está presente, sobretudo, nas estratégias de ‘deslocalização’ do investimento manufatureiro que, na década de 90, beneficiaram as economias asiáticas, a China em particular. (BELLUZZO, 2005, p.14)

As relações econômicas e diplomáticas entre os Estados Unidos e a China podem ser consideradas na perspectiva de uma “coalizão pragmática”, uma parceria que afeta a hierarquia do poder econômico, político e militar no sistema internacional. Contudo, os EUA têm vetado a transferência de ativos norte-americanos para a China. Essa decisão mostra que, apesar do endividamento estrutural, os Estados Unidos ainda tem o poder de arbitrar o valor e decidir sobre a alocação dos dólares da China. Além disso, mostra também as dificuldades da China para ascender na hierarquia internacional do poder monetário, sem considerar o elevado coeficiente de recursos externos das exportações chinesas. A cada depreciação do dólar, o governo americano ainda mantém o poder de gerar, além de problemas comerciais, destruição de riqueza na China e no resto do mundo.

Apesar do dinamismo da Ásia e do eventual surgimento de moedas fortes e outros pólos de poder, a hierarquia das moedas no sistema financeiro internacional impede a convergência e a harmonia do crescimento econômico, mesmo porque não há ordem sob o regime de câmbio flutuante.¹⁴

Da mesma maneira, pode-se apontar o deslocamento significativo dos fluxos de produção, investimento e comércio para a Ásia sem a correspondente ampliação das suas moedas no comércio regional. Essa modificação da geografia econômica e financeira mundial e a assimetria monetária daí decorrente é uma situação nova na economia internacional e inexistia nos anos 1970 quando da crise do regime de Bretton Woods. (CARNEIRO, 2010, p.30).

Até a crise financeira de 2008, a “dominação consentida” da moeda americana tem se refletido mais no crescimento da própria economia americana, da China e de seus parceiros do Leste Asiático, e menos no crescimento da Europa, do Japão e da América Latina.

Essa divergência entre as diferentes regiões sob a globalização se deve ao componente geopolítico da hegemonia do dólar. A globalização financeira tende a reduzir a efetividade dos instrumentos de política monetária tradicionais, e a mobilidade do capital, a desregulação e internacionalização do crédito, as inovações financeiras e habilidade das instituições financeiras em transferir seus títulos de propriedade, têm causado sérios problemas aos governos na determinação da oferta monetária e das taxas de juros. As autoridades nacionais ainda detêm o controle sobre as taxas de juros e outras variáveis de curto prazo, mas as taxas de juros de longo prazo, realmente importantes na determinação dos investimentos, tendem a ser determinadas pelos mercados globais, nas praças financeiras dos países avançados, sobre as quais os governos individualmente têm pouca ou nenhuma influência, ainda mais se tratando de países periféricos. Desse modo, apesar da “dominação consentida”, há um conflito

¹⁴ Ver Tavares e Melin (1998, p.81).

insuperável de interesses entre a ação política dos governos nacionais e a ação internacional dos bancos e corporações financeiras transnacionais, que se reflete na precariedade e instabilidade do SFI e na contraditoriedade do sistema financeiro e produtivo.

Na base da acumulação financeira em escala global está a moeda americana. O papel do dólar no SFI ultrapassa as funções monetárias esperadas de um instrumento monetário qualquer. Para Serrano (2002), o aspecto mais proeminente da moeda americana no mercado financeiro mundial é representar o poder financeiro da economia americana, a extensão e profundidade dos mercados subordinados ao padrão monetário baseado na moeda americana, além dos interesses do capital financeiro internacional que precisa assegurar a liquidez dos seus títulos de propriedade. A instabilidade própria do regime cambial da economia globalizada tem pressionado o crescimento substancial das reservas, exacerbando a característica de reserva de valor da moeda americana por conta da demanda precaucional exercida pelas autoridades monetárias dos países periféricos, em defesa contra a volatilidade do SFI e os privilégios da moeda americana.

A demanda de moeda reserva para qualquer nível de taxas de juros e de taxa de câmbio é, no entanto, apenas um dos aspectos importantes do privilégio do padrão monetário. Há outras dimensões do privilégio, como por exemplo, a emissão de dívida na própria moeda reserva. Assim, toda vez que essa moeda se desvaloriza há um ganho de capital para o país emissor, em virtude da desvalorização da dívida denominada em moeda reserva e valorização dos ativos denominados nas demais moedas. Para evitar a “especialização regressiva” e a desindustrialização advindas da pressão cambial, os países periféricos criam fundos soberanos em ativos estrangeiros, que amortecem as oscilações do câmbio e a eventual sobre-apreciação cambial. Atualmente, segundo Carneiro (2010, p. 9), os países periféricos detêm cerca de 50% das reservas totais do sistema, com destaque para a China e o sudeste asiático, principais exportadores de manufaturas. Com a inclusão dos países exportadores de petróleo, este número aumenta para 2/3 das reservas mundiais acumuladas pelos países periféricos. É justamente essa demanda de dólares que tem financiado os elevados e recorrentes déficits em transações correntes dos EUA, sem maiores constrangimentos para a política macroeconômica doméstica. As exportações de manufaturados da Ásia para os Estados Unidos, contra pagamento em moeda reserva, financiam em grande parte o déficit comercial da economia americana e assegura a convergência de interesses dos países asiáticos com os EUA. A política de esterilização das reservas cambiais, através do câmbio fixo e a obrigatoriedade da transferência ao banco central da moeda americana, comum nos países asiáticos e especialmente na China, garantem a apreciação do dólar em relação ao Yuan e a

desvalorização permanente das moedas asiáticas, que tanto favorecem as suas exportações. Entretanto, é o padrão monetário internacional que mantém essa situação de equilíbrio instável da economia mundial. Sem a condição de reserva internacional da moeda americana, o mecanismo de financiamento externo dos EUA, através das exportações asiáticas, não se manteria e os déficits não seriam financiáveis. A função de moeda reserva da moeda americana é crucial para manter esse mecanismo de transferência de riqueza.

O ingresso de capital nos EUA requer, portanto, não apenas a integração global, mas o controle dos mercados financeiros. Existe uma simetria entre a importância do dólar como padrão monetário internacional e o processo de globalização financeira, que leva Kissinger (1999) a afirmar que a globalização é um outro nome para o domínio norte-americano. A globalização financeira não é apenas um mecanismo de diversificação dos ativos de propriedade, mas um mecanismo de transferência líquida de capitais entre os diversos mercados financeiros e os Estados Unidos.

2.1.6 As finanças globais e as corporações transnacionais

A globalização financeira tem ampliado o domínio das finanças sobre o capital produtivo e, com isso, as instituições financeiras têm ampliado o seu controle sobre os mercados tradicionalmente não abarcados pelos bancos, fundos de pensão e outras instituições que operam no mercado monetário e de capitais. As funções bancárias tradicionais têm sido ‘complementadas’ cada vez mais por funções industriais. Desde minas de carvão e refinarias, de depósitos de metal e participação em portos e aeroportos, a ampliação das atividades (não-bancárias) dos bancos em todos os segmentos da vida econômica tem tornado as finanças cada vez mais dominantes no sistema econômico.¹⁵ Apesar da investida dos bancos e outras

¹⁵ Por exemplo, segundo informações de Braun (2013), o banco de investimentos Goldman Sachs administra em Detroit (EUA) 27 armazéns, onde guarda atualmente 1,5 milhões de toneladas de alumínio. A função de abastecer o mercado de *commodities* não é uma função tradicional do sistema bancário. Contudo, em 1999, as regras que impediam os bancos de operarem com matérias-primas foram revogadas nos EUA e, desde que o FED esteja de acordo, os bancos puderam operar no comércio de *commodities*, controlando o mercado, limitando a oferta e manipulando os preços. O alumínio pertence a outros bancos, aos fundos de hedge e comerciantes de *commodities*, que pagam US\$ 0,48 por tonelada armazenada, na expectativa de obter vantagem das flutuações de preços; ou seja, especular com os preços das mercadorias. Disponível em: <http://dw.de/p/19twE>. Acesso em 18 nov. 2015. Para Lloyd Blanklein, presidente do Goldman Sachs, em depoimento na Câmara do Comércio dos EUA, que investiga a atuação dos bancos, os bancos, que operam há mais de 100 anos com *commodities*, tem motivos para regras especiais, pois sem eles, “as empresas bem situadas e operantes seriam excluídas dos negócios, e isso não seria bom para o mercado de matérias-primas”. Apesar das críticas da Millercorp e da Coca Cola, sobre a atuação no mercado de alumínio, os bancos teriam disponibilizado, de acordo com a Boeing e outras empresas, uma infra-estrutura que favorece a gestão dos riscos, o que levou o FED a aprofundar a investigação. Efetivamente, a atuação dos bancos não se limita a disponibilizar uma infraestrutura para redução dos riscos, quer mesmo especular com os preços das

instituições financeiras no setor produtivo, para alguns argumentos teóricos, elas geralmente não investem em participações acionárias para exercer controle. No entanto, como afirmam Vitali, Glattfelder e Batiston (2011, p.8, tradução nossa), “[...] também há evidência empírica do oposto.” Essa tendência geral de dominação dos sistemas especulativos sobre os sistemas produtivos é uma conseqüência inevitável da instabilidade global criada pelo desenvolvimento recente do capitalismo financeiro. Para aquela perspectiva, mais positiva, as corporações mais ligadas aos sistemas produtivos teriam o maior interesse em contribuir para um sistema mais “racional” de alocação de recursos financeiros. De qualquer modo, para essas corporações, o caminho se descortina pela transferência do controle da acumulação real para as corporações financeiras, um movimento que deforma ainda mais o sistema econômico e a estrutura de poder econômico e político das ETNs em particular.

Além do poder do sistema financeiro sobre outras áreas corporativas, em particular sobre os sistemas produtivos, há também a questão da concentração do controle das finanças globais, um aspecto relevante da globalização financeira apontado pela pesquisa do *Federal Swiss Technology Institute* (ETH) de Zurich, publicada recentemente, onde os pesquisadores elaboraram um primeiro mapa da rede global de controle das corporações transnacionais. A partir de uma base de dados com 37 milhões de empresas e investidores do banco de dados Orbis 2007, foram selecionadas 43.060 corporações transnacionais. O estudo analisa o relacionamento dessas ETNs entre si, como o peso econômico, a rede de conexões, os fluxos financeiros e a participação acionária mútua de tais corporações, que permite o controle indireto entre elas e a construção de uma rede de poder econômico em escala mundial. A análise concluiu que as corporações formam uma gigantesca estrutura, na qual grande parte do controle flui para um pequeno núcleo fortemente articulado de instituições financeiras.

Com uma metodologia adequada para avaliação do controle de cada ator global, o resultado da pesquisa da arquitetura da rede internacional de propriedade evidencia que essa estrutura em rede de controle das corporações transnacionais afeta a concorrência e a estabilidade financeira do mercado global. O relatório de Vitali, Glattfelder e Batiston (2011)

commodities para obtenção de ganhos financeiros. Um outro exemplo de atuação especulativa e controle de infra-estrutura de produção é do fundo de pensão norte-americano TIAA-Cref, administrador de aposentadorias de professores e outros trabalhadores, divulgado recentemente pelo jornal New York Times. O fundo tem adquirido ilegalmente terras agrícolas no Brasil, no valor de bilhões de dólares – cuja extensão alcançou 256.324 hectares em 2015, ante 104.3559 em 2012 -, já que tem contornado a legislação que proíbe a participação estrangeira nessa escala e adquirido de um especulador e prestidigitador local suspeito de ser um dos mais poderosos “grileiros” do Maranhão e do Piauí. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2015/11/1707431-gigante-americana-comprou-terras-irregularmente-no-brasil-diz-jornal.shtml>>. Acesso em: 18 nov. 2015. Para uma análise detalhada da atuação das instituições financeiras do mercado de *commodities*, ver UNCTAD, 2008, cap.2.

mostra basicamente que 737 dos principais atores (*top-holders*) controlam 80% do valor das grandes corporações transnacionais, um controle dez vezes superior ao esperado com base em sua riqueza. Quer dizer, a distribuição do controle em rede (*network control*) é mais desigual do que a distribuição da riqueza, da participação acionária de cada ator global.¹⁶ O modelo analisa o rendimento operacional e o valor econômico das corporações e detalha as tomadas mútuas de participação em ações (*mutual cross-shareholdings*), identificando as unidades mais fortemente conectadas dentro da rede. Para os pesquisadores, esse tipo de estrutura pode ser entendido como uma estratégia de proteção contra tomadas de controle (*anti-takeover strategies*), redução de custos de transação, compartilhamento de riscos, aumento de confiança e de grupos de interesse, ou outra explicação qualquer. Entretanto, independente da sua causa, resulta no aumento da fragilidade dos mercados pela concentração do poder econômico, posto que “[...] cerca de 3/4 da propriedade das corporações no núcleo acabam nas mãos de corporações do próprio núcleo.” (VITALI; GLATTFELDER; BATISTON, 2011, p.5, tradução nossa).

Para os autores, trata-se de um grupo fortemente estruturado de corporações que detêm a maior parte da propriedade umas nas outras. O mapeamento detalha a concentração do controle e identifica os atores globais que detêm o maior controle no topo. Eles identificaram, no meio da teia de propriedades cruzadas, um núcleo duro de 147 corporações intimamente relacionadas que controla 40% da riqueza total daquele primeiro núcleo central, quase 2/5 do controle sobre o valor econômico das ETNs e quase pleno controle sobre si mesmo. Glattfelder (2011) afirma resumidamente que na verdade, menos de 1% das companhias controla 40% da rede inteira, e a maioria delas são bancos. Para o tema da nossa investigação, o aspecto relevante é o perfil da concentração de poder econômico. Na rede global das corporações, 3/4 dos atores globais do topo do núcleo duro são corporações financeiras.¹⁷

O importante aqui é destacar a importância dessa estrutura para o funcionamento do mercado. Quer dizer, essa concentração de poder não pode ser qualificada separadamente das condições do mercado, tendo em vista a interconexão dos atores globais. A rede de propriedades aumenta a instabilidade sistêmica e pode transformar um problema individual numa crise global dos mercados. No entanto, o estudo pondera que 147 corporações ainda

¹⁶O conceito de controle é definido pela participação dos atores econômicos na propriedade das ações, que corresponde às oportunidades de ver seus interesses predominarem na estratégia de negócios das empresas. Mas, como o conceito é desenhado pelo conjunto da rede de participações, ele conduz à noção de controle em rede, definido assim pelo montante total de valor econômico sobre o qual o ator global exerce influência.

¹⁷Glattfelder (2011) relata que, segundo o diretor executivo de estabilidade financeira do *Bank of England* Andy Haldane, o núcleo de 147 corporações investigado pelo ETH controla um estoque de contratos financeiros emitidos (*outstanding financial contracts*) que alcança atualmente cerca de quatorze vezes o PIB anual global.

seria um número grande demais para sustentar um acordo preliminar de atuação, que redundaria numa eventual conspiração. O problema seria saber se o núcleo de poder econômico tem o poder de exercer intencionalmente e de maneira centralizada um poder político. Contudo, para os autores, apesar de atuarem de modo concorrencial no mercado, as corporações em conjunto atuam em benefício dos seus próprios interesses, especialmente o interesse de evitar qualquer mudança na estrutura da própria rede. Em outras palavras, a conexão entre a concentração de poder econômico e o poder político existe independentemente das razões pelas quais as corporações são adquiridas entre si, se por razões financeiras ou para dominar o mundo.

O resultado da expansão e concentração do capital financeiro é uma dupla dinâmica de intervenção organizada para a proteção dos interesses sistêmicos e de competição desenfreada das corporações no mercado mundial. O que se observa atualmente é um SFI articulado e demasiadamente fechado para ser regulado pelas forças de mercado e pelos estados nacionais e, ao mesmo tempo, incapaz de administrar o volume descomunal de recursos financeiros que controla, para onde escoar uma soma de valores que representa cerca de quatorze vezes o PIB mundial, mas que pode chegar a vinte vezes o valor da produção da economia global, segundo Hartmann (2014). Por exemplo, segundo o autor, mais de 70% da propriedade da produção norte-americana está concentrada em cinco ou seis grandes companhias. Tais corporações, apoiadas pelo capital bancário e os estados nacionais, movimentariam hoje uma quantidade de dinheiro em circulação vinte vezes superior ao valor do PIB mundial, aproximadamente 1,24 quatrilhão de dólares. Uma riqueza cada vez mais concentrada e controlada pelo capital financeiro e expressa em moeda americana. Essa quantia absurda de dólares estaria alavancando a sua própria expansão, a riqueza acumulada em moeda americana, pelos bancos, grandes corporações e pelos estados nacionais.

2.2 IMPACTOS ESTRUTURAIS DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA

Em meados dos anos 1970, o modelo de acumulação capitalista, apoiado na valorização do capital industrial, esgotou sua capacidade de sustentar o crescimento através das economias de escala. Baseado desde o início da revolução industrial na divisão do trabalho e no desenvolvimento da maquinaria, no aumento da produtividade do trabalho e do capital, este modelo de acumulação e organização da produção começa a demonstrar seus limites históricos nas décadas de 1970 e 1980, com a queda da produtividade na indústria e a desaceleração do crescimento do produto industrial. A crise estrutural do capitalismo dá

início, de um lado, à reestruturação produtiva e, de outro, a reorganização financeira do modo de produção. Esse processo ocorre simultaneamente à última fase da globalização econômica, que observa a expansão do comércio internacional, o revigoramento das ETNs, o aumento nos fluxos de IDE e a homogeneização do modelo liberal de desenvolvimento.

Com o abandono parcial do regime de Bretton Woods, decorrente da crise de crédito na década anterior, os anos 1980 trazem consigo a institucionalização da poupança e a criação de um mercado extremamente desregulado de créditos e derivativos para favorecer a acumulação do capital na esfera financeira. A etapa seguinte e requisito fundamental para contornar a crise de acumulação em escala mundial passa a ser a liberalização da conta capital das economias parceiras no sistema capitalista, facilitada pelo esgotamento das energias utópicas da planificação econômica, no final da década de 1980, e a generalização da ideologia neoliberal, que passa a dominar a economia política internacional a partir dos anos 1990. Alguns impactos dessas transformações, tanto na superestrutura ideológica quanto na infraestrutura econômica, precisam ser destacados, para efeito da presente investigação, como as mudanças institucionais, nas relações de poder na sociedade e, principalmente, na divisão internacional e social do trabalho.

2.2.1 A nova ordem econômica mundial

A expansão transnacional da produção nas últimas décadas tem consolidado a nova DIT. Com a suspensão das medidas restritivas sobre os movimentos de capitais, os países tem facilitado os arranjos contratuais das ETNs para a formação de *join ventures*, subcontratação de firmas locais, alianças estratégicas e outras formas institucionalmente mais adequadas à organização mundial da produção.

Um dos impactos mais proeminentes da globalização econômica nas economias são as transformações institucionais exigidas dos diferentes países para a organização e integração espacial das atividades das ETNs. A integração das transações globais, através de sistemas de telecomunicações e concentração dos mercados financeiros em determinadas cidades, pertencentes a certos territórios nacionais, exige uma série conjunta de inovações legais para a desregulamentação e integração global. A dimensão geográfica das mudanças institucionais é inseparável da globalização econômica e um aspecto fundamental na determinação da divisão internacional do trabalho. Miletic (2008) enfatiza os aspectos geográficos das transformações estruturais do capitalismo na “era pós-industrial” da seguinte maneira:

[...] no ambiente econômico moderno, a transformação da produção inclui, junto a outras mudanças estruturais, modificações da geografia da manufatura e um novo espaço industrial – desenvolvimento de novos países industrializados, e uma nova forma espacial da produção, destinação e possibilidades de conexão de várias atividades e serviços (tecnópolis, tecnologia industrial, parques científicos, etc.). (MILETIC, 2008, p.51, tradução nossa).

Essa distribuição espacial da produção pressupõe uma série de condições institucionais, capazes de integrar os sistemas produtivos periféricos no campo de operações das ETNs.

Um exemplo do processo de adequação institucional, ainda em curso nas diferentes regiões, como requisito da incorporação no sistema global de produção, pode ser observado nos países do Leste Asiático. O ingresso de IDE na Ásia só não foi superior devido às características adversas da mentalidade jurídica e conseqüentemente dos sistemas legais da região. Segundo Mahbubani (2008, p. 85, tradução nossa), a noção ocidental de que todos os homens são iguais perante a lei não faz parte da mentalidade asiática. Na China, por exemplo, as regras da lei são consideradas instrumentos para o governo regradar a conduta dos governados. Assim como o imperador antes estava acima da lei, agora os líderes no governo interpretam as leis de acordo com os interesses do partido. Para o autor, “O papel das cortes de justiça é tão somente lembrar aos cidadãos do poder do estado.” (Ibidem, p.85). No ocidente, os sistemas legais são considerados ao contrário uma salvaguarda das liberdades individuais, positivamente; as regras da lei são observadas para proteger os indivíduos da eventual arbitrariedade do poder do governante. Mas os asiáticos acatam as leis não por acreditarem na positividade das normas jurídicas, por motivos éticos, mas pela sua funcionalidade. Correto ou não esse juízo acerca da mentalidade jurídica asiática, certo é que, com exceção de Myanmar e Coréia do Norte, os asiáticos estão começando perceber que a obediência às leis, da propriedade intelectual etc., é uma condição tão “natural” do capitalismo quanto obedecer às leis da acumulação capitalista.

A pressão para estabelecer um sistema legal na China, de acordo com os conceitos ocidentais, crucial para regular as atividades econômicas no capitalismo, advém de um imperativo econômico voltado para favorecer o desenvolvimento da economia de mercado. Em razão disso, após uma conturbada década de reformas econômicas, o governo da China acabou aprovando em 1990 um ato administrativo que permite recurso legal para qualquer indivíduo que eventualmente sofra o abuso de poder por parte do estado. O governo chinês deu especial atenção aos direitos individuais nas 9.429 leis aprovadas entre 1991 e 1997. Tais mudanças no sistema legal do país têm sido impostas pelo contínuo crescimento econômico da China. A emergência da classe média e elites urbanas estão pressionando o governo a dar

prioridade e proteção aos direitos individuais. No entanto, se os membros do partido estão teoricamente sujeitos às mesmas regras do cidadão comum, a maioria dos membros do CCP ainda é tratada na prática como estando acima das leis. Isso explica não apenas os casos de corrupção envolvendo o governo, mas também a desconfiança dos investidores estrangeiros nas instituições locais que tem condicionado o IDE na China.

A necessidade de atrair IDE e a confiança dos investidores estrangeiros levou a China criar um sistema legal cada vez mais imparcial e consistente com as normas internacionais. A abertura da economia para a comunidade internacional é uma via de mão dupla, e as economias de mercado do Ocidente, que a China pretende ter acesso, têm exercido pressão sobre a China para aderir às normas internacionais. (MAHBUBANI, 2008, p.87, tradução nossa).

Tais facilidades e mudanças institucionais têm reforçado a tendência ao deslocamento de maior fluxo de IDE para os países “emergentes” e novas economias industrializadas e, cada vez mais, consolidado a economia política da nova DIT realizada pelas ETNs. Apesar de responder pela minoria da produção mundial, as ETNs tem determinado, através da globalização da produção, “[...] quais produtos e serviços são produzidos, como, onde e por quem.” (STRANGE, 1996, p.44, tradução nossa). Sem dúvida, a produção multinacional tem cada vez mais implicações para a autonomia e desenvolvimento dos estados nacionais, embora seus impactos específicos estejam condicionados pelo padrão de envolvimento de suas economias nas cadeias globais de produção. A corrente neoliberal argumenta que a produção e competição global aumentam a eficiência econômica dos estados nacionais, desde que as ETNs tenham condições de articular uma DIT capaz de aprofundar a especialização da produção e exploração das vantagens comparativas entre os diferentes países.

Contudo, o significado prático, imediato, da liberalização dos mercados para as ETNs individualmente não coincide com o bem-estar coletivo esperado dos IDE, nem mesmo para as próprias ETNs consideradas em seu conjunto.¹⁸ O termo globalização não é uma palavra vazia para as ETNs, mas carregada de significado prático, específico, que desperta imediatamente o *animal spirit* do capitalista individual para as oportunidades (e/ou desafios) particulares ainda inexploradas do “seu” negócio em território estrangeiro. Nesse sentido,

¹⁸Por exemplo, a indústria farmacêutica tem sido responsável não apenas pela globalização da produção, mas também, de acordo com a OMS (2014), co-responsável pela criação de bactérias resistentes ao tratamento, devido ao uso global e indiscriminado de antibióticos, inclusive no setor agropecuário, pela globalização da infecção. Todos sabem que a maioria dos agricultores é incapaz de perceber a série de eventos que se desdobra da vida no campo até a morte no hospital. Contudo, ainda não temos proteção contra os interesses econômicos das ETNs que estimulam o uso indiscriminado de tais medicamentos, potencialmente deletérios a saúde da população, ainda mais nos países periféricos. Para maiores detalhes, consultar o relatório da OMS, Antimicrobial resistance: global report on surveillance, WHO, 2014. Disponível em: <<http://www.who.int/drugresistance/documents/surveillancereport/en>>. Acesso: 02 abr. 2014.

“[...] muitas grandes empresas sediadas na Europa, Japão e nos EUA decidiram concentrar seus esforços atacando restrições específicas que limitam suas próprias oportunidades de comércio e investimento em lugar de apoiar esforços amplos para reduzir um amplo conjunto de barreiras.” (HUFBAUER, 1999, p.306).

A EPI tem uma posição mais crítica em relação à atuação das ETNs, ao propor que a globalização econômica implica no crescimento das divergências entre as prioridades das corporações transnacionais e dos estados nacionais. Ela argumenta que as atividades das ETNs, nos países periféricos, distorcem as prioridades do desenvolvimento econômico e social, transferem a riqueza produzida pelas filiais ao estrangeiro e restringem a base econômica doméstica. Uma crítica semelhante tem surgido inclusive nos países centrais, como os Estados Unidos, desde que a globalização da produção pelas ETNs e a desindustrialização se tornaram uma característica geral das economias de industrialização avançada. O argumento é de que a DIT, articulada pelas ETNs a partir da crise estrutural do capital nos anos 1980, está transferindo empregos e tecnologia para o exterior e, portanto, a base econômica da prosperidade nacional.

A mudança em curso nos centros desenvolvidos que deve ser assinalada tem a ver com certas estratégias microeconômicas de globalização. Sinteticamente, elas podem ser caracterizadas como responsáveis pela (re)introdução de uma importante divisão internacional do trabalho. Através dela, as funções produtivas (no sentido tradicional da palavra) são repassadas para os *big emerging markets*, enquanto permanecem nas economias desenvolvidas as funções corporativas que, genericamente, poderiam ser referidas como nobres. (CASTRO, 1999, p.147).

Desse modo, a capacidade das ETNs de organizar a produção globalmente tem sido percebida como um poder estrutural, relativo ao governo e ao trabalho, que compromete a eficácia da política econômica governamental e o desenvolvimento dos estados nacionais. Com isso, também se observa, desde meados dos anos 1970, problemas de legitimação do capitalismo associados à internacionalização da produção pelas ETNs, cada vez mais difíceis de serem equacionados pelos estados nacionais individualmente e, ainda mais, pelos países “em desenvolvimento” da periferia do sistema internacional, que contam com problemas crônicos de desemprego.¹⁹

¹⁹Vide o recente caso da Samarco em Mariana/ MG. Apesar da destruição causada pelo rompimento da barragem, tanto a população quanto a Prefeitura pediam a retomada da mineração, já que 80% da arrecadação tributária do município provêm da CFEM (Compensação Financeira pela Exploração de Recursos Minerais). A situação deixa claro a escala da dependência do poder público em relação as ETNs. O prefeito Duarte Júnior foi enfático ao comentar os protestos contra a Vale e a BHP anglo-australiana: “Se eu falar em fechar a Samarco eu estou falando em fechar a Prefeitura.” Disponível em: <<http://www.dw.com/pt/sem-a-samarco-mariana-vai-parar-diz-prefeito/a-18865871>>. Acesso em: 20 nov. 2015.

A aparente erosão da efetividade dos instrumentos de política econômica é um fenômeno complexo, que reflete inúmeros aspectos da globalização econômica, além de fatores domésticos, que influenciam os custos e benefícios das diferentes opções de política econômica entre as disponíveis no âmbito da estratégia de desenvolvimento industrial do país.

O desenvolvimento do mercado mundial e a internacionalização de capital e trabalho limitaram também em relação ao exterior a esfera de ação do estado nacional. Os problemas que resultam da estratificação internacional para os países em desenvolvimento deixam-se certamente segmentar, de modo a não retroagir sobre o processo de legitimação nos países desenvolvidos. Mas o que não se deixa neutralizar é o efeito das articulações entre economias nacionais, como, por exemplo, a influência das multinacionais. Não é fácil satisfazer a necessidade de coordenação no plano supranacional enquanto os governos se legitimarem exclusivamente com base em decisões nacionais, tendo de reagir a desenvolvimentos nacionais que têm tempos profundamente desiguais. (HABERMAS, 1983, p.236).

Assim, uma análise dos impactos estruturais da globalização econômica na *performance* das economias nacionais não pode deixar de considerar a questão da relação entre o poder das corporações transnacionais e o poder dos estados nacionais. No momento, seria preciso analisar em que medida a existência de ETNs em cadeias globais e regionais de produção tem efetivamente alterado a capacidade dos governos de administrar individualmente a economia nacional. Mas não se trata aqui de verificar se as ETNs estão tornando os estados nacionais redundantes. Para efeito da nossa investigação, é mais importante analisar de que modo a globalização da produção tem exposto o poder estrutural do capital.

Existem muitas maneiras de uma cadeia global de produção comprometer a eficácia da política econômica governamental, especialmente se tratando de uma corporação financeira transnacional ou, como veremos adiante, de outro estado nacional, pela alteração das relações custo-benefício implícitas nas escolhas da política e instrumentos de política econômica. Por exemplo, as ETNs podem comprometer a política monetária ao tomar empréstimos internamente para a realização de investimentos externos, frente uma política expansiva de juros reduzidos, para estimular os investimentos domésticos ou, inversamente, captar recursos externamente para a realização de investimentos na economia local, frente uma política restritiva de estabilização monetária, aproveitando-se dos diferenciais nas taxas de juros e das facilidades no trânsito internacional de capitais. Como atores financeiros globais, as ETNs tem um papel significativo também na determinação das taxas de câmbio. Elas podem comprometer a política cambial e, por exemplo, inibir o desenvolvimento de segmentos da indústria doméstica, com maior coeficiente de abertura externa, ao alterar suas posições no mercado de divisas, como também desencadear um ataque especulativo contra a moeda

doméstica, afetando de maneira irreversível a hierarquia monetária internacional. A mobilidade das ETNs também pode afetar a política fiscal, ao interferir na determinação do perfil tributário dos países, deslocando a base da tributação do capital para fatores mais estáticos como o trabalho. Além disso, as ETNs também podem escapar da incidência tributária pela transferência dos lucros ao exterior, para países com uma carga tributária inferior, através dos fluxos comerciais de produtos intermediários e empréstimos intercompanhias que eventualmente compõem os IDE. Contudo, ainda há dificuldades em definir o *quantum* da tributação sobre o capital entre os países tem sido mais uma consequência da globalização da produção ou dos incentivos fiscais e outras concessões tributárias feitas aos IDE. Ademais, o significado da transferência dos lucros das ETNs ainda não está suficientemente claro para a EPI, tendo em vista a falta de informações associada a ilegalidade do procedimento. Em suma, existem várias maneiras das ETNs afetarem os instrumentos de política econômica.

A globalização econômica transforma o contexto e os instrumentos através dos quais o poder do estado e a autoridade pública são exercidos, tanto internamente quanto externamente, transformando simultaneamente as condições sob as quais a riqueza é criada e distribuída na economia mundial. Ela mostra um difícil balanço entre o poder dos estados nacionais e das ETNs, onde o papel e as funções dos governos necessitam constantemente se ajustar a nova ordem econômica mundial. Nesse ambiente de acirramento da rivalidade interestatal e da competição intercapitalista, a parceria estratégica público-privado potencializa o poder estrutural do capital, redefinindo as condições de acumulação no sistema econômico internacional.²⁰ A nova DIT seria impensável sem a participação dos estados nacionais. Ela não é o resultado de um movimento espontâneo das forças de mercado, mas algo induzido pelo estado. Somente através do apoio efetivo do estado, a nova DIT pode realizar a ordem econômica mundial articulada pelas ETNs.

²⁰As evidências da parceria e influência do capital na esfera pública podem ser multiplicados à vontade, como a espionagem industrial realizada pelos EUA e, mais recentemente, pela China, segundo declaração do Procurador Geral Eric Holder. No caso da China, o governo americano declarou ter aberto um processo criminal contra cinco membros da Forças Armadas chinesas por ciberespionagem industrial e comercial contra cinco empresas americanas, entre elas, a Westinhouse, a US Steel e a Alcoa. De acordo com o Departamento de Justiça, a espionagem buscava dar vantagens competitivas a empresas estatais chinesas, com a ajuda de uma unidade militar de *hackers* baseada num prédio do Exército em Xangai. Por sua vez, nos EUA, o poder político que o dinheiro representa não é produto de especulação, como advoga a ideologia do livre mercado, mas está localizado na Rua K no centro de Washington. O local abriga uma série de firmas de advocacia e escritórios de consultoria política que vendem serviços corporativos de mediação entre empresas e outras entidades privadas e o governo na capital norte-americana. Em 2012, suas atividades alcançaram a cifra de US\$ 3,3 bilhões, segundo estimativas da CRP (*Center for Responsive Politics*), que monitora as informações declaradas ao senado americano.

Desse modo, com as condições cada vez mais favoráveis de organizar transnacionalmente a produção, o poder corporativo das ETNs tem aumentado em relação ao poder sindical dos trabalhadores. Na medida em que reorganizam a produção globalmente, as ETNs modificam a estrutura da produção e do emprego, tanto nas economias avançadas quanto de industrialização tardia, através da transferência tecnológica de estruturas produtivas mais ou menos intensivas em trabalho, sendo frequentemente percebidas como verdadeiras armadilhas para os trabalhadores. Com a transferência de tecnologia intensiva em trabalho para países com baixos salários, as ETNs podem criar desemprego nas economias avançadas, assim como podem manter a produtividade do trabalho nos países atrasados, ao manter a tecnologia intensiva em capital nos países com elevados salários, distorcendo a distribuição da renda proveniente da inovação tecnológica entre os trabalhadores. Ainda não temos condições de estimar a magnitude de ambas as possibilidades, mas a globalização da produção certamente tem facilitado as prerrogativas das ETNs na DIT.

Em algumas indústrias, como tecidos e vestuário, de tecnologia intensiva em trabalho, as ETNs tem operado plataformas de exportação em países onde as condições e custos do trabalho são mais favoráveis ao capital, muitas vezes em arranjos contratuais e alianças estratégicas com firmas locais. Quando não são firmas subcontratadas, as condições de trabalho e os salários pagos são geralmente inferiores ou comparáveis às firmas domésticas. Em geral, as ETNs são naturalmente sensíveis aos custos do trabalho, elas expandem as operações em países com baixos salários e reorganizam a produção transnacionalmente em resposta a modificações nos custos do trabalho, que incluem não apenas os salários mas também os custos do emprego, como as contribuições de seguro social dos trabalhadores.

A competição oligopolista tem intensificado a preocupação das ETNs com a diferença entre a produtividade e os custos do trabalho na realocização das estruturas produtivas. Pois, embora a média salarial nos países de industrialização tardia seja aproximadamente 1/3 inferior à média dos países da OCDE, em termos percentuais, a produtividade do trabalho não alcança a metade daquela observada nos países avançados (OIT, 2013). Os diferenciais de produtividade são brutais entre as economias avançadas e periféricas, mais ou menos integradas nas cadeias de produção global, e influenciam diretamente na configuração da DIT. Em relação aos EUA, por exemplo, a produtividade do trabalho no Brasil é seis vezes inferior, além de ser inferior a produtividade de mais de oitenta países, inclusive de países de industrialização tardia como a China e a Coreia do Sul, provavelmente causa e efeito da menor integração da economia brasileira nas cadeias globais de produção.

Apesar de sua importância relativa, ainda pairam dúvidas sobre a diferença salarial na determinação da realocação das ETNs. Alguns economistas, como Krugman e Lawrence (1993), não se mostram convencidos de que os baixos salários tenham causado a realocação das ETNs americanas para os países periféricos e desemprego na indústria manufatureira nos EUA, enquanto outros, como Sachs e Schatz (1994), atribuem o deslocamento das ETNs para os países periféricos, com a respectiva desindustrialização em determinados segmentos da economia americana, a diferença salarial e aos acréscimos de produtividade. Apesar de não mencionar diretamente a diferença salarial, Harvey (2010) também aponta os arranjos contratuais no estrangeiro e os acréscimos de produtividade da economia americana como as principais causas do desemprego doméstico nos EUA. “Tem-se destacado sobremaneira a transferência de empregos para o exterior e seu impacto no nível de emprego dos Estados Unidos. Mas só 30% dos 2 milhões de empregos perdidos na produção entre 2000 e 2003 se deveram à terceirização no exterior. Cerca de 40% decorreram do aumento da produtividade doméstica, e os 30% restantes se explicam pela recessão.” (HARVEY, 2010, p.180). Em todo caso, se a extensão do desemprego industrial nos países avançados ainda depende de informações adicionais, não há dúvidas de que a internacionalização da produção pelas ETNs depende sobretudo da diferença salarial e da produtividade do trabalho entre os países.

Além das condições competitivas locais, as ETNs estão criando uma nova DIT, através das cadeias globais de produção, para obter vantagens dos baixos custos de produção, em particular do trabalho. Para tanto, as ETNs requerem do país hospedeiro acesso a tecnologia disponível e pessoal especializado, como condição para a organização local de plataformas multinacionais de produção. Elas criam empregos no estrangeiro na medida em que a tecnologia possa ser operada por trabalhadores de baixos salários em países periféricos, enquanto transferem os acréscimos de produtividade do trabalho, decorrentes do avanço tecnológico, para os trabalhadores dos países avançados, através dos preços da produção intermediária e final e outros mecanismos de transferência internacional de riqueza.²¹

²¹As controvérsias em torno da transferência de riqueza ainda estão longe de terminar, principalmente entre os teóricos da dependência e do desenvolvimento desigual. Por exemplo, enquanto Emmanuel (1972) argumenta que a diferença salarial entre centro e periferia conduz a diferença de preços, Amin (1976) acrescenta que a diferença de produtividade favorece o centro, não sendo os preços, mas as diferenças salariais, que constituem a base da especialização e determina o sistema internacional de preços que perpetua a desigualdade. De acordo com Amin (1976), devido aos baixos salários no centro, o capitalismo competitivo se caracterizava pela (quase) igualdade nas trocas entre centro e periferia. Os aumentos salariais no centro decorrentes da maior produtividade e a mobilidade do capital criaram as condições das trocas desiguais, provocando o bloqueio do desenvolvimento capitalista e a emergência de uma periferia atrofiada, em parte pré-capitalista. Esse capitalismo periférico se fundamentaria, portanto, no aumento da produtividade no centro e no surgimento das ETNs. O seu desenvolvimento estaria bloqueado pela maior competitividade industrial do centro que, por sua vez, estaria compelindo a periferia desempenhar o papel de fornecedora de produtos primários. Quando o baixo

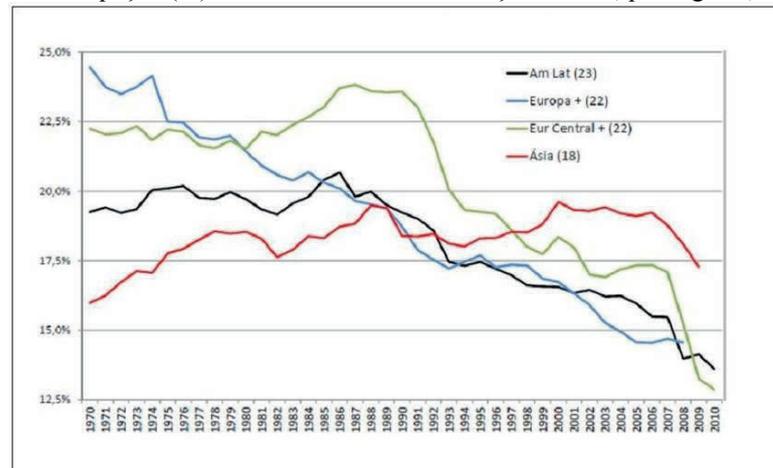
Nesse sentido, a globalização pode ampliar os diferenciais de salários entre trabalhadores especializados e não-especializados dentro e entre os países, pois a maior produtividade do trabalho implica em aumento dos salários, embora não represente um acréscimo da massa salarial. O que se observa é justamente o contrário, uma queda da massa salarial em decorrência do desemprego nas economias onde a produtividade do trabalho é superior. A transferência de empregos de setores intensivos em trabalho, de baixa produtividade e menores salários, para os países atrasados, representa um aumento da massa de salários dos trabalhadores nesses países, e uma composição diferenciada de seus rendimentos em relação aos trabalhadores dos países avançados. Essa possibilidade não significa, de maneira alguma, que a mobilidade das ETNs implica na determinação global dos salários, nem que as forças competitivas globais tenham promovido uma convergência salarial, com base na redução dos custos de relocalização das ETNs. Assim como os custos do trabalho não podem ser transferidos, também os salários não podem ser equalizados mundialmente, exceto na ocorrência de uma perfeita integração econômica, mesma produtividade e plenas condições de mobilidade internacional da força de trabalho. Por conseguinte, como a convergência dos salários é improvável, o problema da desindustrialização também não pode ser abordado nos termos da teoria da dependência, pelo menos do ponto de vista das relações entre trabalho e capital.

nível salarial na periferia, resultante dessa distorção na DIT, se igualasse ao nível da produtividade no centro, seria possível um desenvolvimento industrial (limitado) voltado para o mercado interno na periferia, ainda que mantendo a troca desigual (industrialização via substituição de importações). O nível da produtividade e sua evolução em diferentes atividades seriam, portanto, cruciais na determinação dos salários e do sistema internacional de preços, que constituiriam a base da especialização desigual. Contudo, apesar das vantagens comparativas na produção primária (agrícola e mineral), o emprego gerado na periferia não seria suficiente para absorver a oferta de trabalho. Esse desemprego contraria a teoria da especialização internacional (pós-Ricardo), baseada no pleno emprego. Mas, para Amin (1976), o comércio internacional pode causar desemprego quando há mobilidade de capital e a diferença nas produtividades ultrapassar a diferença nos salários, pois a especialização é determinada pelos custos absolutos e não-relativos, e a especialização desigual depende da especificidade dos preços que, por sua vez, é baseada na produtividade e sua evolução nos diferentes ramos da produção. Brewer (1990), que critica a teoria da dependência de Amin (1976) pela possibilidade de transferência tecnológica, não consegue entender a persistência do diferencial de produtividade entre centro e periferia. Ele lamenta a teoria não ter eliminado a dependência efetiva. Diz ele: se a estrutura de preços do centro pode ser transmitida para a periferia, a taxa de rendimento dos fatores nos diferentes ramos de produção será a mesma, dada a igualdade das condições técnicas; então, se pergunta, por que tecnologia e produtividade não são transferidas junto com o capital para a periferia, dado que a super-exploração aparece como super-lucros das ETNs produzindo na periferia, ainda que através da troca desigual? Além disso, acrescenta, no capitalismo concorrencial, quando os salários eram baixos e a tecnologia estava em mãos de poucos trabalhadores especializados, havia pouco incentivo para mudança das firmas para a periferia, mas atualmente, dada a elevada diferença salarial e a experiência das ETNs na transferência de tecnologia, por que ainda persiste a diferença de produtividade entre centro e periferia? Brewer não entende que a transferência de tecnologia é seletiva, senão não haveria especificidade de preços no comércio internacional. Em todo caso, a teoria da dependência está mais centrada no comércio internacional, e tem uma utilidade restrita no estudo da desindustrialização. Isso não significa que não possa também ser explorada para a explicação do tema da pesquisa.

2.2.2 A marca das finanças

O regime de acumulação financeira da atualidade tem alterado a estrutura da produção e do emprego e mercado com a desindustrialização as economias capitalistas. Esse fenômeno tem acompanhado as condições da acumulação capitalista desde a crise estrutural dos anos 1970. “O processo histórico de industrialização conheceu seu apogeu, nos países capitalistas avançados, por volta da segunda metade dos anos 60. O peso do emprego industrial já havia terminado, nos países da OCDE, em 1970. Em seguida começou um processo de desindustrialização relativa que, em muitos países, se produziu de forma muito vertiginosa.” (THERBORN, 1998, p.44).

Figura 2 - Participação (%) da indústria de transformação no PIB, por regiões, 1970-2010



Fonte: Bacha, E. (2013).

Nota: Média por regiões, a preços de 2005.

A figura 2 mostra que a desindustrialização atinge praticamente todas as regiões a partir de meados da década de oitenta, com exceção da Ásia, que mantém a participação relativa da indústria nas atividades econômicas até a crise financeira internacional em 2007. Assim, com exceção da China, o fenômeno atingiu, nas últimas décadas, segundo informações de Bonelli et al. (2013), praticamente todas as economias capitalistas. É um movimento devastador de postos de trabalho na indústria de transformação em escala global.

O grupo de países da OCDE e da Europa Ocidental lidera a perda de participação da indústria de transformação no produto e no emprego, seguido de perto pela América Latina e África, além dos países da Europa Central, depois da extinção da antiga URSS em 1989. As economias planificadas da Europa Central, que integravam o bloco soviético, tinham até 1989 a maior participação da indústria no PIB. Em 1970, o grau de industrialização nos trinta países do antigo bloco soviético era elevado, alcançando uma média de 26,9%, principalmente na

Romênia (40%), na Polônia (32%), na Hungria (30%) e na Bulgária (28%).²² Em 1990, a Rússia tinha 24,3% de participação da indústria no PIB e, no final de 2010, apenas cinco dos trinta países tinham mais de 20%, Turquimênistão (39,8%), Bielorrússia (27,3%), Romênia (22,8%), Uzbequistão (21,6%) e República Tcheca (21,4%). A perda começa efetivamente em 1989, com 27,3%, para chegar em 2010 com apenas 15,5% de participação. A diferença entre o valor máximo de 28% (1986) e o valor mínimo de 14,9% (2009) caracteriza um forte processo de desindustrialização nos países do Leste Europeu. O grupo de países da OCDE, formado por vinte e quatro países, incluindo Europa Ocidental, Estados Unidos, Canadá, Japão, Israel, Austrália e Nova Zelândia, também tinha uma participação elevada da indústria no PIB em 1970, principalmente Luxemburgo (36%), Japão (35%) e Alemanha (32%), com uma média de 25,8%, que recua continuamente para 14,4% em 2010. No final de 2010, os países mais industrializados do grupo são Coreia do Sul (28%) e Irlanda (23%), o que também configura uma desindustrialização expressiva no grupo.

No caso dos países subdesenvolvidos, especialmente da América Latina, a crise estrutural do capital também chegou na década de 1970, agravando-se com as restrições ao crédito e as crises financeiras orquestradas pela política fiscal draconiana do EUA na década de 1980. Esses países, que haviam retomado o seu projeto desenvolvimentista de diversificação da estrutura produtiva e da pauta exportadora nos anos 1970, através de investimentos na indústria sob o comando do estado, começam a sentir os efeitos da crise internacional a partir de 1974-1975 e atravessam a década de 1980 com investimentos produtivos praticamente nulos na indústria de transformação. Entre fins dos anos 1980 e início dos anos 1990, com a implantação das reformas neoliberais nos países subdesenvolvidos, vieram também as políticas de estabilização baseadas na valorização cambial e nos elevados juros sobre a dívida interna e externa. Para Cano (2014), essa política transformou o estado em tesoureiro do sistema financeiro, “administrando” recursos públicos anuais para o pagamento dos juros, que chegaram a perfazer cerca de 8% do PIB, comprimindo o gasto público e os investimentos em infraestrutura, tolhendo definitivamente a trajetória da industrialização brasileira. A partir da década de 1990, a finança internacionalizada impôs um ônus perverso à acumulação do capital na economia brasileira, em particular do capital industrial. As restrições impostas sobre o câmbio, juro, crédito e finança pública causam sérios constrangimentos no manejo da política macroeconômica, que tem implicado em baixo investimento (público e privado) e acumulação de capital produtivo. Quase todos os países

²²As informações sobre a desindustrialização no mundo foram extraídas de Bonelli, Pessoa e Matos (2013, p.54 em diante).

subdesenvolvidos foram afetados negativamente por esse processo de integração no capitalismo financeiro globalizado. No Brasil, como veremos no capítulo 4, foram várias as restrições impostas pelas políticas anti-inflacionária, de valorização cambial e de elevação dos juros, que afetaram as finanças públicas e interromperam a ação do estado na industrialização nas últimas décadas.

De modo geral, nos países que ainda não haviam completado o processo de industrialização no começo da década de 1980, como o Brasil, o recuo da participação da indústria no PIB só começa avançar de maneira significativa na década de 1990 e, por isso, muitos economistas, entre eles Conceição Tavares, foram cautelosos em diagnosticar o problema: “Para os países periféricos fora da Ásia registra-se um processo de crescente submissão à nova ordem global, marcado pela regressão industrial e pelo desequilíbrio financeiro estrutural pontuado por crises freqüentes.” (TAVARES; MELIN, 1998, p.56). No grupo de trinta países da América Latina, a indústria em média participava com 21,7% do produto em 1970, principalmente na República Dominicana (36%) e na Argentina (35%). Em 2010, a participação média havia recuado para 14,9%, algo semelhante ao que ocorreu no Brasil, que tinha uma média de 33,8% nos anos 1980 e recua para 15,8 em 2010, também se configurando um processo de desindustrialização das economias da região. Com a liberalização comercial e financeira, em 1991, o Brasil se tornou o último país emergente a entrar na “ciranda financeira global”, mediante a sobrevalorização cambial e o endividamento externo. De acordo com Tavares (2002), ao entrar de forma subordinada no quadro financeiro global, o Brasil se tornou prisioneiro de uma armadilha financeira externa e interna, que se reflete na amarração da política de câmbio e de juros, como mencionado anteriormente. O resultado conjunto da política de juros elevados e cambio valorizado, associada à desregulamentação financeira, tem sido a destruição de elos fundamentais da cadeia produtiva da indústria de transformação e uma economia extremamente dependente das oscilações dos mercados internacionais. Frente a isso, os benefícios do IDE para agregar valor aos produtos manufaturados, bem como para aumentar a competitividade das exportações, tem sido amplamente questionados.

Na América Latina, a seqüência dos fluxos de IDE durante os anos 1990, para incorporações de companhias locais privatizadas, em investimentos do tipo *brownfield*, começa pelo México (1990, 1991 e 1992), seguida quase imediatamente da Argentina (1992 e 1993) e desloca-se posteriormente para o Brasil (1996 e 1997), acompanhando as ondas de privatizações nestes países. A situação da indústria da manufatura do México, cuja economia adotou um processo de liberalização semelhante da economia brasileira, no mesmo período

em consideração, obteve resultados também semelhantes. Sob o atual modelo de desenvolvimento, o coeficiente de importações da indústria da manufatura passou de 41,2% em 1982 para 105,7% em 2004 (excluindo as maquiadoras) e de 38,4% em 1981 para 213,9% em 2006 (incluindo as maquiadoras), “[...] indicando um forte processo de desindustrialização do país e desnacionalização da planta produtiva.” (OSÓRIO, 2010, p.168).

Apesar do fraco desempenho das economias latino americanas no período em consideração, a ECLAC (2002) estima que a região transferiu anualmente, em média, US\$ 60 bilhões de rendimentos ao capital norte-americano aplicado no continente, podendo chegar a US\$ 100 bilhões se considerarmos as transferências ilegais, segundo Harvey (2010). O Banco Mundial e o FMI consideram que a soma total das transferências, incluindo os rendimentos do capital especulativo e a troca desigual de mercadorias, poderia chegar a US\$ 2,5 trilhões nos anos 1990. Esse volume de transferências é suficiente para explicar, de acordo com Petras e Veltmeyer (2007), o pífio crescimento econômico e o recuo nas décadas seguintes da produção industrial nas economias da região. “Na realidade, o IDE é utilizado frequentemente para a aquisição de recursos naturais lucrativos e exportá-los com pouco ou nenhum valor agregado. [...] Um dos efeitos mais nocivos do IDE é reduzir a capacidade de produção doméstica e aumentar a dependência das importações estrangeiras.” (PETRAS; VELTMEYER, 2007, p.126, tradução nossa).

De modo geral, a globalização financeira, para a América Latina e Europa, tem diminuído as vantagens competitivas, em favor dos EUA e de alguns países asiáticos emergentes, tem pressionado os orçamentos fiscais e impactado negativamente sobre o emprego industrial e as políticas públicas, sobretudo nas economias de industrialização tardia. Esse regime de acumulação implica que as decisões de um grupo restrito de firmas e ETNs do setor financeiro têm por objetivo, não a conquista de novos mercados mas, a maximização de ganhos patrimoniais e especulativos. A ilusão de que a economia pode crescer independente do que acontece com os investimentos, a produtividade e o avanço tecnológico, proporcionou a América Latina uma expansão dos ativos financeiros cinco ou seis vezes superiores ao crescimento do PIB, apenas entre 2002 e 2007.

O abandono da política industrial na América Latina tem sido o resultado da preferência pelo setor financeiro, uma situação nada comparável ao desempenho industrial do leste Asiático. Segundo Bonelli et al (2013), no grupo asiático de 22 países, a participação da indústria no PIB em média aumentou entre 1970 (20%) e 2010 (27,2%), contrariando parcialmente a tendência mundial de desindustrialização. Exclui a China, a Ásia passou de 13,4% em 1970 para 20% ao final de 2010, uma industrialização puxada em boa parte pelo

crescimento econômico da China, mas também pela diáspora das ETNs japonesas. A China chegou em 2010 com 33,5% de participação industrial, partindo de 29% em 1970, mas tem uma trajetória irregular curiosa. Ela cresce de 29% (1970) para 35% (1978) durante a aproximação com os Estados Unidos e, depois das reformas, recua para 30% (entre 1982 e 1989) e 28% (1990), quando a indústria no resto dos países do Leste Asiático aumentava a sua participação no PIB de 16% (1982) para 20% (1988), mantendo desde então uma participação crescente até atingir 33,5% (2010), um nível superior ao início, mas inferior ao final da década de 1970.

Em entrevista recente a BBC, Palma (2012) reforça a hipótese de que a diferença entre o desempenho das economias latino-americanas e asiáticas, desde a década de 1980, está no crescimento industrial. Em sua opinião, a redução dos investimentos privados, a orientação neoliberal das reformas estruturais, a abrupta política de liberalização comercial e financeira correspondente e a suposição das elites locais de que as economias poderiam crescer baseadas em *commodities* e finanças explicam o desastroso crescimento da indústria na América Latina. Por isso, afirma Palma (2012), a taxa de investimento atual na indústria brasileira é inferior àquela praticada no início da década de 1980, enquanto na Índia e na China as taxas de investimento são respectivamente oito e doze vezes superiores.

Ainda assim, na Índia, as políticas de inserção econômica internacional têm produzido resultados decepcionantes em termos de desenvolvimento. Segundo Marlone (2012), o recente desempenho da indústria indiana é o “[...] resultado da liberalização econômica a partir dos anos 1990, orientada para o mercado externo, com a crescente demanda mundial na área de software e tecnologia da informação.” (MALONE, 2012, p.54, tradução nossa). Essa política econômica tem conduzido a sérios desequilíbrios internos na Índia, com a grande maioria da população envolvida em atividades agrícolas de baixa produtividade e vivendo na extrema pobreza.

Na África, a indústria da manufatura também perdeu importância no conjunto das atividades econômicas, ainda segundo Bonelli et al (2013). Entre os 52 países da África, os mais industrializados em 1970 eram Moçambique (22%), África do Sul (21%), Zimbábue (20%) e Egito (19%). A participação média do grupo em 1970 era de 13% (1970), subiu levemente para 14% (1988) e manteve-se nesse patamar até 1998, recuando para 10% em 2010, o que também configura um processo de desindustrialização entre os países africanos. No Oriente Médio, por sua vez, a situação também se caracteriza pela estagnação industrial. Com um baixo índice de industrialização, o grupo de doze países do Oriente Médio tinha uma

participação de 10% da indústria no PIB em 1970, recuou para 5% em 1980 e subiu novamente para 10% em 2000, mantendo-se nesse patamar até 2010.

De acordo com Tavares (2002), o caráter predatório e especulativo desse processo só pode ser contido pelo fortalecimento dos estados nacionais, pois as relações entre os estados e o capital, apesar de conflituosas, sempre foram complementares. Como o movimento de reestruturação produtiva do capital transnacional, acompanhado pela globalização financeira, tem beneficiado os países capitalistas centrais, sobretudo os Estados Unidos, também é perfeitamente legítimo considerar que “[...] a concentração de poder político e financeiro existente no mundo contemporâneo não é o resultado espontâneo do aumento da competição e da eficiência dos “mercados globalizados”, mas de uma política deliberada de retomada da hegemonia mundial, a partir da década de 1970, quando a potência norte-americana parecia entrar em decadência.” (TAVARES; MELIN, 1998, p.57). Nessa perspectiva, os EUA estão impondo ao mundo um regime de acumulação financeira que beneficia sobremaneira o país emissor da moeda padrão das trocas internacionais. Essa orientação da política externa norte-americana tem marcado o processo de acumulação capitalista no ambiente internacional, onde agentes heterogêneos com interesses particulares estão subordinados as estratégias e manobras do capital financeiro.

As condições pós-1973 – e essa foi a parcela mais saliente daquilo que se esperava conseguir com as pressões norte-americanas de abertura dos mercados - têm sido bem mais favoráveis a todo e qualquer país ou complexo regional que deseje inserir-se no sistema capitalista global. [...] Essa abertura de oportunidades trouxe ondas de desindustrialização a boa parte do mundo capitalista avançado, e mesmo para além dele, ao mesmo tempo em que tornou os países recém industrializados mais vulneráveis às manobras do capital especulativo, da competição espaço-temporal e de ondas de acumulação por espoliação. Eis como é construída e se exprime a volatilidade do capitalismo internacional. (HARVEY, 2010, p.128).

A globalização financeira tem induzido o aumento dos juros internacionais e inibido o crescimento, desorganizando a DIT e desenraizando a indústria de muitos países, além de levar ao aumento dos fluxos de capital financeiro desterritorializados sem controle dos bancos centrais. Em outros termos, “[...] está instalada hoje em nossas sociedades uma lógica da competitividade que pretende posicionar cada economia nacional na DIT definida pelas ETNs.” (BORÓN; GAMBINA, 2002, p.15). Os estados nacionais estão competindo entre si pelos IDE e essa política de atração de investimentos tem acenado aos estrangeiros com a redução dos gastos sociais e a mercantilização da previdência social. Se na China um incremento da renda anual de US\$467 para US\$4.300, que leva os jovens camponeses chineses a trabalhar nas fábricas da Nike, diz Mahbubani (2008, p.56, tradução nossa), “[...] explica por que não há nenhum movimento anti-globalização na China, [...]” no caso do

Brasil, o IDE tem contribuído pouco para elevar a competitividade da economia, vindo mais em busca dos ganhos de arbitragem derivados dos juros elevados.²³ Nesse sentido, como adverte Tavares (2002), o programa de reformas liberais e de privatizações não busca a eficiência do estado, mas a transferência de ativos e empresas públicas para o controle privado, através das ETNs, cujo resultado é a concentração monopolista da riqueza, sobretudo financeira, e o aumento da vulnerabilidade externa.²⁴ Frente a essa “nova dependência”, os países periféricos precisam restaurar os aparelhos de intervenção do estado e redefinir os objetivos nacionais de longo prazo, para orientar as prioridades de investimento e as políticas econômica, social e de inserção internacional.

2.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

A dinâmica da acumulação capitalista a partir do esgotamento do “modelo fordista”, ainda durante a década de 1970, coloca o capital financeiro no controle das atividades de produção de mercadorias tangíveis e intangíveis, através da reestruturação do capitalismo em escala global. Esse movimento internacional do capital tem afetado a distribuição do poder e comprometido à eficácia dos instrumentos de política econômica, a política de controle dos fluxos internacionais de capitais, nas economias capitalistas globalizadas. Trata-se de um fenômeno historicamente bem definido de reestruturação do capitalismo mundial, a partir da crise estrutural do capital e da retomada da hegemonia norte-americana no sistema econômico internacional, também conhecido como globalização econômica.

O primeiro aspecto da globalização está ligado ao comércio internacional. Esse processo de globalização comercial tem reescrito a dinâmica das relações e da competição internacional. Desde os anos 1950, o comércio internacional havia sido dominado pela indústria da manufatura. Os serviços internacionais começaram a adquirir importância na economia mundial a partir dos anos 1980. Além disso, a expansão comercial internacional

²³“As fábricas da Nike, que os manifestantes anti-globalização condenaram na reunião de Seattle da OMC em 1999, são vistas como extremamente libertadoras pelos jovens chineses que trabalham nelas. [...] A maioria das discussões sobre as virtudes da economia de livre mercado têm-se centrado na eficiência. Mas os reais benefícios da introdução da economia de livre mercado é o impacto que tem sobre a redução da pobreza.” (MAHBUBANI, 2008, p.56, tradução nossa).

²⁴Para Gonçalves (2005), o conceito de “vulnerabilidade externa” envolve múltiplos aspectos associados aos custos da resistência relativos aos efeitos dos fluxos financeiros, do investimento, da tecnologia e do comércio no sistema internacional, exercidos geralmente através de política macroeconômicas, monetária, fiscal e cambial, ou através de controle diretos sobre os fluxos internacionais de capitais, produtivos, monetários e financeiros. Ele nos remete ao conceito de poder no sistema internacional, que é inversamente proporcional à capacidade de resistência dos atores sociais, agentes econômicos ou instituições políticas e/ou econômicas, à pressões e fatores desestabilizadores externos, como veremos adiante ao abordar a questão do poder monetário internacional.

ainda não incluía, nos anos 1980, os países de industrialização tardia; somente depois dos anos 1990 o comércio internacional deixou de se concentrar nas economias avançadas. Desde então, os países da periferia, exportadores tradicionais de matérias-primas, tem buscado ampliar a sua participação no comércio internacional de manufaturas e serviços, acirrando a concorrência no mercado mundial. Esse conjunto de evidências indica que a economia mundial está evoluindo para uma nova DIT, como resultado de uma reestruturação interna das economias avançadas, com profundas conseqüências para o padrão de estratificação do comércio mundial.

Com a abertura econômica, o comércio intra-industrial se amplia, favorecendo a redistribuição global das estruturas industriais. A globalização da produção não teria ocorrido sem uma ampla liberalização comercial preliminar, que permitisse o êxodo do capital industrial em direção a periferia do sistema capitalista através do comércio internacional de equipamentos e insumos industriais. A expansão da indústria, por sua vez, acabou por realimentar a internacionalização produtiva, através da competição global desenfreada de produtos manufaturados em geral. Parte do declínio na produção manufatureira nos países desenvolvidos pode ser explicado por esse movimento do capital comercial e industrial, embora a desindustrialização tenha iniciado antes mesmo da globalização comercial. Para a dinâmica da industrialização das economias atrasadas, condicionadas pelo padrão de especialização comercial e de acumulação dos países avançados, a liberalização do comércio internacional também pode trazer conseqüências devastadoras.

O segundo aspecto da globalização é o da internacionalização da produção, sob o comando das ETNs, como condição para a redistribuição da indústria manufatureira na economia mundial. Desde os anos 1970, as ETNs têm contribuído não apenas para a globalização da produção, mas também, apoiadas na liberalização dos mecanismos de controle dos fluxos comerciais e de capitais, para a mudança no padrão dos investimentos externos e o estabelecimento de uma nova DIT. Com o processo de globalização ocorre uma mudança no padrão do IDE nos países da periferia do sistema capitalista. O padrão anterior de evitar as transferências em capital produtivo cede lugar ao IDE. Antes mesmo da crise estrutural do capital, os fluxos e estoques de IDE já vinham crescendo mais rápido do que o produto e até mesmo o comércio mundial, particularmente durante os anos 1960 e 1970. Após uma queda relativa durante o início dos anos 1980, os fluxos de IDE voltaram a crescer no final dos anos 1980 e bateram o recorde no final dos anos 1990. Porém, desde a década de 1970, tem havido uma concentração do IDE no setor serviços, primeiro nos países da OCDE e depois, a partir da década de 1980, também nos países periféricos. Essa concentração do

capital no setor serviços, em detrimento da acumulação do capital industrial, é uma característica da desindustrialização que acompanha as transformações estruturais do capitalismo. Apesar de estar inicialmente concentrado entre os países da OCDE, as oportunidades de investimento e a liberalização financeira induziram fluxos significativos de IDE para o Leste Asiático e América Latina, atraídos pelos programas de privatizações.

O grau de dispersão geográfica da indústria de transformação depende, por sua vez, da natureza e organização da produção industrial. De modo geral, o capital industrial está concentrando a produção com tecnologia de ponta embarcada nos países avançados, que gera acréscimos de produtividade e ganhos nas relações de intercâmbio comercial, enquanto destina aos países periféricos a produção com tecnologia atrasada e obsoleta, que gera desvantagens competitivas e custos sociais e ambientais não mais tolerados nos países de origem. Em termos relativos, o IDE na América Latina têm declinado, concentrando-se no setor de serviços privatizados, apesar de continuar sendo paradoxalmente uma área estratégica do capital internacional, reafirmando a posição subordinada da região na estrutura e processos de produção globalizados. Como as ETNs têm focalizado suas estratégias preferencialmente nos mercados emergentes da Ásia, o movimento internacional do capital produtivo tem levado a redistribuição espacial da indústria, e a China, em particular, tem recebido a maior parte do IDE destinado aos países do Leste Asiático, impedindo a desindustrialização da região.

Com a produção sendo organizada em termos globais, as ETNs estão mudando o padrão de estratificação da produção internacional e criando uma nova DIT. A mudança nas condições estruturais do capitalismo, que têm facilitado a globalização da produção e acumulação capitalista em escala global, muito além do permitido pelo crescimento das ETNs e aquém do recomendável pelo equilíbrio das contas externas, tem levado ao acirramento das rivalidades inter-estatais pela apropriação do excedente produzido na economia globalizada. A forma mais ou menos hierárquica de gerenciamento da produção, as alianças estratégicas entre firmas de uma mesma indústria, que tem contribuído para a emergência de um sistema global com capacidade dispersa de produção, representa uma transformação essencial na forma de apropriação da riqueza capitalista e inserção da economia local na economia mundial. Com a propriedade do capital cada vez mais concentrada e centralizada em instituições do setor financeiro, esse processo tem aumentado as divergências entre as prioridades das corporações transnacionais e dos estados nacionais. A atuação das ETNs nos países periféricos distorcem as prioridades do desenvolvimento, transferem a riqueza produzida pelas filiais ao estrangeiro e restringem a base econômica doméstica. Assim, a capacidade das ETNs de organizar a produção globalmente tem sido percebida como um

poder estrutural, relativo ao governo e ao trabalho, que compromete a eficácia da política econômica governamental e o desenvolvimento dos estados nacionais

Esse problema está associado ao terceiro aspecto da globalização, a dimensão financeira da atuação das ETNs, que tende a reduzir a efetividade dos instrumentos de política monetária tradicionais. A mobilidade do capital, a desregulação e internacionalização do crédito, as inovações financeiras e habilidade das instituições financeiras em transferir seus títulos de propriedade, têm causado sérios problemas aos governos na determinação da oferta monetária e das taxas de juros. As autoridades nacionais ainda detêm o controle sobre os juros e outras variáveis de curto prazo, mas os juros de longo prazo, realmente importantes para os investimentos, tendem a ser determinadas pelos mercados globais, nas praças financeiras dos países avançados, sobre as quais os governos da periferia individualmente exercem pouca ou nenhuma influência.

A globalização financeira sobreposta a transnacionalização produtiva é um fenômeno recente na história do capitalismo, que surge com a ruptura do padrão monetário dólar-ouro e, impulsionado pela política deliberada de desregulamentação cambial e financeira dos EUA, acaba submetendo a economia mundial à lógica financeira. Apoiado pelo G7, os Estados Unidos tem pressionado a abertura da conta capital e a entrada dos seus parceiros na globalização financeira. Assim, não se trata de um processo espontâneo das forças de mercado, mas induzido para financiar as dívidas pública e externa dos Estados Unidos.

Com o padrão sistêmico de acumulação financeira, tanto as atividades tradicionais da indústria, de produção de mercadorias tangíveis, quanto às atividades do setor de serviços, associadas ou não a indústria de transformação, de produção de mercadorias intangíveis, como conhecimento científico e tecnológico, de criação e organização de sistemas de informação, entre outras, ficaram subordinadas ao controle do capital portador de juros, tornando-se ambas as atividades formas particulares do capital monetário. A política de desregulamentação cambial e financeira, por sua vez, tem ampliado o domínio das finanças sobre o capital produtivo e, com isso, o seu efetivo controle sobre os mercados tradicionalmente não abarcados pelas instituições financeiras. As funções bancárias tradicionais têm sido ‘complementadas’ cada vez mais por funções industriais. Com exceção do Leste Asiático, esse regime de acumulação financeira tem alterado a estrutura da produção e do emprego e marcado com a desindustrialização o resto do mundo capitalista. Esse regime de acumulação implica que as decisões de um grupo restrito de firmas e ETNs do setor financeiro têm por objetivo, não a conquista de novos mercados mas, a maximização de ganhos patrimoniais e especulativos.

O processo de globalização financeira tem reduzido as vantagens comparativas da maioria das economias, em favor dos EUA e de alguns países do Leste Asiático, além de pressionar o orçamento fiscal e desestimular a acumulação do capital industrial. O abandono da política industrial na América Latina tem sido o resultado da preferência pelo setor financeiro, uma situação nada comparável as políticas de industrialização do Leste Asiático. Entre fins dos anos 1980 e início dos anos 1990, com a implantação das reformas neoliberais, vieram as políticas de estabilização baseadas na valorização cambial e nos elevados juros sobre a dívida interna e externa, tolhendo a trajetória da industrialização e os projetos de desenvolvimento. Com a liberalização financeira na economia brasileira, a partir da década de 1990, a finança mundializada impôs um ônus perverso à acumulação do capital produtivo. As restrições impostas sobre o câmbio, os juros e o crédito limitaram profundamente o manejo da política macroeconômica, resultando no baixo investimento (público e privado), na desarticulação do capital produtivo e no encolhimento da indústria de transformação. Essa dinâmica da acumulação está ligada essencialmente à crise e transformação estrutural do capitalismo, desencadeada nas últimas décadas do século passado pelo núcleo do sistema capitalista, e sobre o pano de fundo dessas transformações estruturais que o processo de desindustrialização da economia brasileira deve ser pensado.

3 PERSPECTIVAS DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Este capítulo trata do debate e enquadramento teórico da pesquisa. Nele se discutem as principais contribuições teóricas para a explicação da desindustrialização, ao mesmo tempo em que propõe uma perspectiva para a abordagem do fenômeno, especialmente do caso brasileiro. O capítulo reflete sobre os limites da teoria econômica convencional e, ao mesmo tempo, aborda a perspectiva metodológica da economia política internacional, em vista da necessidade de incorporar elementos de análise das relações internacionais associados ao processo de globalização econômica. O estudo também faz um exame do debate sobre o conteúdo do tema no Brasil, mostrando as principais contribuições dos economistas para a explicação do enfraquecimento da indústria nacional. Com essa análise do desenvolvimento teórico é possível esboçar inclusive alguns elementos que possam contribuir posteriormente para aprofundar a qualificação do conceito da desindustrialização.

3.1 A NATUREZA DO FENÔMENO NA LITERATURA RECENTE

Uma questão preliminar para a determinação da natureza e significado da desindustrialização está no enquadramento teórico da pesquisa. Até o momento, o tema tem sido investigado na perspectiva das teorias do desenvolvimento, como parte do desdobramento teórico da economia industrial. Agora, temos de mostrar como e porque a EPI pode contribuir para o esclarecimento da desindustrialização da economia brasileira.

3.1.1 Uma questão preliminar e de princípio

O princípio subjacente à investigação está associado ao método. O elemento conceitual decisivo da perspectiva aqui adotada é que a economia não pode ser transformada numa ciência particular, “autônoma”, mais ou menos “exata”, que isolada no plano científico e assim aplicada na prática, pode ser tratada em termos meramente técnicos.²⁵ A economia é a

²⁵A técnica não é nada em si mesma, ela recebe legitimidade à existência das relações sociais que comandam a sociedade. Na sociedade capitalista, a tecnologia materializa as relações entre trabalho e capital e, com elas, os conflitos imanentes da sociedade industrial. Para Francisco de Oliveira (1976), a tecnologia como forma material de controle e domínio sobre o trabalho alheio é também uma forma de capital e, nesse sentido, padece das mesmas contradições, dentre elas a contraposição entre tecnologia e conhecimento científico. “Apesar de ser considerada um desdobramento do conhecimento científico, ou a ciência operando sobre as forças produtivas sociais, a tecnologia representa antes uma espécie de congelamento do conhecimento científico.” (OLIVEIRA, 1976, p.92). Pois, embora o conhecimento científico disponha de meios suficientes para suprir as enormes lacunas ainda existentes em relação às necessidades humanas, a tecnologia opera esse conhecimento

base material do processo histórico de desenvolvimento da sociedade, está organicamente ligada ao destino histórico do gênero humano em sua totalidade. Se a teoria tem simplesmente a função de justificar *a posteriori* uma decisão técnica, que surge como reação e aparece como produto de uma situação econômica em particular, a teoria se torna puramente formal, manipulável, algo sem conteúdo próprio, descartável. “A conversão da economia em ciência particular, portanto, é a base metodológica de seu uso manipulatório.” (LUKACS, 2008, p.134). Em outros termos, a prioridade da tática sobre a estratégia subordina a teoria aos interesses imediatos da *práxis* política e se transforma em manipulação. A idéia de que a necessidade técnica do momento receba uma base teórica para sua justificação transforma as opiniões em falsidade ideológica. Por exemplo, a orientação de que a depreciação cambial é uma medida de contenção do processo de desindustrialização da economia brasileira pressupõe o que não está esclarecido teoricamente, com a finalidade de resolver problemas imediatos da indústria exportadora. Para evitar a arbitrariedade e não esvaziar o debate ideológico, a teoria não pode ser uma justificação *a posteriori* para as necessidades particulares impostas em cada conjuntura econômica concreta.

Com certeza, poucos duvidam de que as decisões econômicas escondem interesses geopolíticos estratégicos quando se trata de relações internacionais. “Do ponto de vista metodológico, a inextrincável unidade de ciência e ideologia em Marx é o reconhecimento explícito das inevitáveis determinações ideológicas que atuam na constituição de qualquer síntese teórica.” (MÉSZARÓS, 2004, p.315). Isso não significa que se pretende aqui radicalizar a teoria, contrapondo método e conteúdo, para eliminar fatores contingentes da teoria e estabelecer uma perspectiva baseada em fundamentos isentos de flutuações empíricas e temporais. A idéia não é alcançar uma “garantia metodológica”, promovendo uma metodologia segura contra a ausência de mediação entre economia e política, mas tão somente captar a dimensão ideológica presente nas relações econômicas e políticas internacionais. Nesse sentido, temos de admitir inicialmente que “[...] a escolha inevitável de uma alternativa específica em detrimento a outras carrega um compromisso ideológico igualmente inevitável com determinada posição.” (MÉSZARÓS, 2004, p.310).

Ademais, o aspecto ideológico presente nos debates sobre temas econômicos esconde interesses políticos que aparecem na forma de certeza subjetiva. A fidelidade às próprias idéias é um meio de dissimular a falta de pensamento. De fato, a certeza pode ser facilmente confundida com a convicção. A convicção não é uma atrofia da reflexão, mas a força íncita da

apenas quando esse torna possível manter e reproduzir a relação social básica de exploração e dominação existente no capitalismo.

idéia, ao contrário da certeza, que somente a posteridade produz e incorpora ao conhecimento científico. Desse modo, a *práxis* social exige continuamente a fuga da injunção do que foi anteriormente construído pela reflexão. Por isso, a fidelidade aos fatos é inimiga mortal da profissão política e, pela mesma razão, também é arriscado dizer que diferentes profissionais fornecem descrições de um mesmo objeto. Do mesmo modo, também é arriscado caracterizar as reflexões de um cientista e de um político como “imagens” da mesma forma de um mesmo objeto, pois a palavra “imagem” sufoca mais do que a palavra “descrição” as diferenças entre as tarefas do cientista e do político, justamente as diferenças que precisam ser descobertas. É sempre oportuno lembrar os diferentes ramos da atividade “profissional” de suas diferenças e interdependência. Não é preciso simular que todos compartilham o mesmo empreendimento. “Na verdade, esse efeito dissimulador do uso de noções como descrever e explicar para englobar coisas tão profundamente díspares (como as tarefas do pensamento cotidiano e científico) reforça outras tendências para assemelhar o dissemelhante e aceitar confiantemente aquelas paridades de raciocínio cuja irrealidade engendra dilemas.” (RYLE, 1993, p.130).

Portanto, as perspectivas teóricas trazem consigo determinações subjetivas que pertencem intuitivamente ao escopo da convicção. Como a mesma tem origem no sentimento, que o raciocínio simplesmente especifica, a estipulada “objetividade científica” obriga a reflexão a voltar-se para a especificidade do fenômeno, que dá forma ao entendimento. Em suma, a construção do conhecimento científico, através de evidências objetivas, não deixa de ser um processo de reestruturação ideológica das práticas políticas, que obviamente atuam inclusive no campo da investigação econômica.²⁶

3.1.2 Para além das teorias do desenvolvimento

Nas teorias do crescimento e do desenvolvimento econômico, a contribuição do setor industrial é considerada fundamental para a difusão do progresso técnico e disseminação dos ganhos de produtividade. Os estudos de Kaldor (1980) sobre a estrutura industrial demonstram as externalidades positivas que derivam dos investimentos e avanços tecnológicos da indústria, assim como os acréscimos da renda *per capita* decorrentes do aumento da produtividade. Na perspectiva de Kaldor, o crescimento da produtividade na indústria da manufatura está relacionado positivamente com o crescimento da renda e do

²⁶Ademais, embora objetiva, a perspectiva não é uma coisa existente, senão não seria sobretudo uma perspectiva para o mundo que representamos. A perspectiva não é algo inexorável, mas simplesmente uma tendência a realizar.

emprego. Por isso, a participação relativa do setor industrial no PIB da economia tem sido considerada uma variável fundamental na determinação do processo de *catching up* das economias em desenvolvimento. Vários estudos empíricos têm sustentado a validade desta determinação do setor industrial como motor do crescimento econômico. Não se pretende discutir a validade a “lei de Kaldor”, nem a sua determinação da indústria enquanto meio de crescimento econômico, pois a mesma não se refere à dinâmica da desindustrialização. Considerada na perspectiva do progresso técnico, trata-se de uma determinação correta que, apesar de sua contribuição para o estudo do crescimento econômico, nada acrescenta ao tema da divisão social do trabalho e da desindustrialização.

Mas o que significa propriamente o termo desindustrialização na literatura especializada? O termo tem o mesmo significado nas diversas áreas do conhecimento, não muda com as mudanças das abordagens teóricas? É preciso considerar que, “De modo geral, os termos de uma ciência estão mais ou menos saturados da teoria dessa mesma ciência. Os termos técnicos carregam a bagagem teórica da ciência. Com as mudanças na teoria mudam também os significados dos termos. Por isso, apreender a teoria é um requisito do conhecimento dos significados dos termos da ciência.” (RYLE, 1993, p.135). Por essa razão é preciso considerar antes a perspectiva teórica a partir da qual o fenômeno é investigado.

De modo geral, se percebe a desindustrialização como uma característica, entre outras, das economias “pós-industriais”, como a expansão do setor de serviços e o uso intensivo da tecnologia de informação em todas as atividades da vida social. “A modernização econômica envolve a passagem do primeiro para o segundo paradigma, do domínio da agricultura ao da indústria. Modernização significa industrialização. Podemos chamar a passagem do segundo paradigma ao terceiro, do domínio da indústria ao dos serviços e informação, um processo de pós-modernização, ou melhor, informatização.” (HARDT; NEGRI, 2001, p.280, tradução nossa). A expansão dos serviços tem atraído cada vez mais as discussões acadêmicas, empenhadas no exame da forma da divisão do trabalho na economia atual. “Há uma tendência genérica em todos os países no sentido da chamada produção “não-material” ocupar uma proporção crescente da população ativa. A tendência parece ser antiga [...] e acompanha o processo de industrialização.” (SINGER, 1980, p.130).

Apesar de estar no centro de nossa investigação, o estudo não pretende abordar o tema da desindustrialização na perspectiva das teorias do desenvolvimento, como rediscutir, por exemplo, o esquema proposto por Colin Clark (1957), sobre a divisão social do trabalho entre os grandes setores da produção social, de que o percentual do emprego e da renda em cada setor utilizado na formação do produto social seria um indicativo do grau de desenvolvimento

(progresso) econômico, como veremos em seguida. Este estudo propõe uma abordagem diversa das controversas teorias do desenvolvimento. Pretende escapar de considerações sobre certos aspectos relacionados ao crescimento industrial que induzem autores como Rist (2007), por exemplo, a considerar que o termo “desenvolvimento” não corresponde à noção de progresso social, mas a história de sucessivas perdas, ocasionadas pela exploração capitalista da natureza. Preocupado com o impacto da atividade humana sobre a biosfera, este cientista político, especialista em antropologia cultural, formula uma definição pouco usual para o desenvolvimento do modo de produção capitalista: “[...] a essência do desenvolvimento é a transformação e destruição generalizada do ambiente natural e das relações sociais para aumentar a produção de *commodities* (bens e serviços) gerada, através das trocas no mercado, para efetivar a demanda.” (RIST, 2007, p.488, tradução nossa).

Para compreender a recente trajetória do produto e do emprego industrial é preciso recuperar o conceito de divisão social do trabalho que corresponde ao modo de produção capitalista na atualidade. Como a divisão social do trabalho não é indiferente às transformações que ocorrem no interior do modo de produção capitalista, ela assume diferentes formas conforme as relações estabelecidas entre os departamentos da produção social e os ciclos do capital, no âmbito da produção, distribuição, circulação e consumo de mercadorias. No capitalismo contemporâneo, essa categoria é tão complexa como as relações de produção que engendra. “Sendo histórica, a divisão social do trabalho expressa o nível de desenvolvimento das forças produtivas, o grau de concentração e centralização do capital, a produtividade da força de trabalho, sua organização econômica e política.” (OLIVEIRA, 1979, p.143). Aliás, as próprias “relações internacionais são a expressão de uma determinada divisão do trabalho”, como adverte Marx em sua crítica a Proudhon (MARX, 1989, p.434). A divisão social do trabalho pressupõe uma diversidade de aspectos, relações e categorias que constituem a estrutura interna da sociedade capitalista. Tais categorias “[...] podem exprimir relações dominantes de um todo menos desenvolvido ou, pelo contrário, relações subordinadas de um todo mais desenvolvido.” (MARX, 1977, p.220). Justamente por isso não podemos usar o esquema proposto por Clark, que estabeleceu uma regra evolutiva linear na divisão social do trabalho em que a distribuição da renda e do emprego entre agricultura, indústria e serviços seria um indicativo do progresso ou desenvolvimento econômico, também sugerido por Rowthorn e Ramaswany (1999). A partir da divisão social do trabalho concebida pelos clássicos da Economia Política, o esquema de Clark esquece a história na determinação da divisão social do trabalho e as mudanças nas relações técnicas entre os grandes setores da produção social. O problema está no método. A análise das formas de ser, no sentido de

recompor a unidade das categorias em seu devir, é uma etapa necessária do conhecimento científico, mas deve ser completada pela pesquisa “genética”, que consiste em investigar o processo de formação das categorias e seu desenvolvimento histórico. Esta análise das categorias em seu devir histórico é “[...] o método dialético em Marx.” (RODOLSKY, 2001, p.472). Para captar corretamente os fatos é preciso encontrar as mediações através das quais é possível relacionar a forma aparente, imediata, do fenômeno à sua forma necessária, de manifestação de sua essência; ou seja, deduzir a segunda a partir da primeira. “Essa dupla determinação, este reconhecimento e esta superação simultânea do ser imediato é precisamente a relação dialética.” (LUKÁCS, 1974, p.23).

Do ponto de vista das relações internacionais, a divisão social do trabalho corresponde a necessidade de acumulação do capital na atual etapa de desenvolvimento do modo de produção capitalista. Em outros termos, as condições históricas da acumulação do capital na atualidade estão intrinsecamente ligadas à nova DIT instaurada pela globalização econômica. Por isso, ao comentar o papel do setor de serviços na economia primário-exportadora, ao final dos anos 1970, Francisco de Oliveira nos lembrava a centralidade de articulação entre a dinâmica global do capitalismo e as dinâmicas internas dos estados nacionais: “O caráter dos serviços é determinado, em primeiro lugar, pelo predomínio do complexo agro exportador na divisão social do trabalho interno e, em segundo lugar, pelas relações colonialistas ou imperialistas na divisão internacional do trabalho.” (OLIVEIRA, 1979, p.147). Em suma, antes de considerar os aspectos econômicos relacionados ao processo de desenvolvimento, temos de considerar, no sentido referido acima, as relações internacionais da produção, no quadro da DIT.

Como temos observado, o panorama internacional sugere uma reestruturação da indústria mundial. “Tanto os países latino-americanos quanto os desenvolvidos atravessaram nos anos 1980 e início dos 1990 uma fase de redução da participação da indústria no PIB, e isso não ocorreu com a mesma intensidade na Ásia.” (BONELLI; GONÇALVES, 1999, p.110). O movimento de reestruturação da indústria tem sido acompanhado de um processo de desindustrialização nas economias do *centro* e do crescimento da participação relativa das economias *periféricas* no produto industrial mundial, especialmente das economias asiáticas, com exceção das economias latino-americanas e da África subsaariana, desde a década de 1980. Assim, as relações setoriais da produção social devem ser pensadas sob o pano de fundo mais geral e abrangente dos processos de acumulação em escala mundial, o que nos leva a suposição de que as relações internacionais estão presentes na determinação dos movimentos transnacionais do capital industrial e de sua configuração atual.

No entanto, as pesquisas mais recentes e influentes estão ocorrendo no restrito âmbito das teorias do desenvolvimento. Essas pesquisas têm transformado o processo de desindustrialização no caminho “natural” da prosperidade econômica, mesmo que acompanhado por elevado desemprego da força de trabalho. O fenômeno é considerado como um processo necessário para a prosperidade no longo prazo; quer dizer, um evento que representa sucesso econômico. Rowthorn (1997) é um importante passo dado no sentido da explicação da desindustrialização, mas também evidencia os limites das teorias do desenvolvimento na explicação do tema da desindustrialização. De acordo com o autor, no processo de desenvolvimento econômico, a estrutura do emprego se modifica, “[...] a participação da indústria de transformação no emprego primeiro aumenta e, mais tarde, declina. Todas as economias em crescimento seguem essa trajetória geral, embora haja grandes diferenças entre os países.” (ROWTHORN, 1999, p.59).

Entretanto, apesar de ser compreendido como um processo “natural”, próprio do desenvolvimento de longo prazo das economias capitalistas, Rowthorn admite na determinação conceitual da desindustrialização que “[...] um fator importante é o papel do país na divisão internacional do trabalho.” (ROWTHORN, 1999, p.59). Para Rowthorn e Ramaswamy (1999), nas economias de industrialização avançada, o grau de integração econômica (comercial e financeira) no processo de globalização se reflete na estrutura econômica interna desses países e determina o ritmo do processo de desindustrialização, de acordo com o respectivo papel na DIT. Shafaeddin (2005) também sugere que a desindustrialização pode acompanhar o aumento da vulnerabilidade externa da economia, particularmente no setor industrial, quando há liberalização comercial. Sem dúvida, os países que convergem na direção de uma inserção na DIT baseada na exportação de *commodities* (tradicionais e manufaturadas) estão sujeitos ao problema das flutuações da demanda mundial, que provoca instabilidade no ciclo de crescimento dos países exportadores, e a deterioração de preços relativos no longo prazo. Por isso, em alguns casos, a desindustrialização está associada à existência e/ou descoberta de recursos naturais escassos, para os quais os acréscimos de custos de exploração para a sociedade são inferiores ao preço de mercado, produzindo uma apreciação da taxa de câmbio real e uma externalidade negativa sobre o setor produtor de manufaturas, como sugere Bresser-Pereira (2007) para o caso brasileiro. Contudo, o processo de desindustrialização não está necessariamente associado a uma reversão da produção interna na direção de *commodities* e este não parece ser o caso da indústria nacional. Por sua vez, e também na perspectiva do comércio internacional, o modelo proposto por Brady e Denniston (2006) teoriza que a globalização tem uma relação linear com o emprego

na indústria da manufatura. Através do exame de algumas medidas de globalização em 18 economias avançadas, os autores concluem que “[...] existem evidências de que a globalização tem diferentes conseqüências através das diferentes variantes do capitalismo, regiões e períodos históricos.” (BRADY; DENNISTON, 2006, p.1, tradução nossa).

Em síntese, Rowthorn (1999) aponta cinco explicações para a redução da participação do emprego na indústria de transformação:

- a) ilusão estatística;
- b) demanda;
- c) aumento da produtividade;
- d) novas tecnologias e;
- e) divisão internacional do trabalho.

Para o autor, o argumento de que o declínio relativo da produção e do emprego industrial é uma ilusão estatística, ocasionada pelo aumento da especialização, não representa uma tendência, pois, “[...] apesar de tudo o que se diz sobre a era pós-industrial, essas economias (de industrialização avançada) ainda se dedicam primordialmente à produção, distribuição e alocação de bens materiais.” (ROWTHORN, 1999, p.65). Também a determinação da indústria pelo esgotamento da demanda de produtos manufaturados seria uma explicação superficial, apesar das evidências de que “[...] há um deslocamento da demanda na direção dos serviços, e as estatísticas oficiais indicam que a prestação de serviços nas economias avançadas está atualmente crescendo a uma taxa um pouco superior à dos bens manufaturados.” (ROWTHORN, 1999, p.66). Assim, pelo argumento de Rowthorn e Ramaswamy (1999), como de Tregenna (2009), a causa da desindustrialização nas economias avançadas estaria antes no rápido crescimento da produtividade na indústria, que acompanha o desenvolvimento econômico. A expansão da demanda por produtos manufaturados, que decorre do aumento da produtividade, não teria sido suficiente para manter o emprego no setor. “No caso dos produtos manufaturados, estimativas empíricas sugerem que nas economias avançadas os efeitos criadores de demanda do crescimento da produtividade são muito maiores do que seus efeitos poupadores de mão-de-obra, de modo que seu impacto líquido sobre o emprego é negativo.” (ROWTHORN, 1999, p.68). Do mesmo modo, o argumento de que as novas tecnologias estariam criando um crescimento sem emprego é falsa, segundo Rowthorn (1999), pois a produtividade da força de trabalho na indústria não tem crescido mais rapidamente do que antes de 1970. “A nova tecnologia não explica por que o emprego na indústria de transformação deixou de crescer ou até caiu em alguns países.

Contudo, pode ajudar a explicar por que a demanda por certos tipos de trabalho declinou.” (ROWTHORN, 1999, p.69).

No entanto, em relação ao papel da DIT no declínio do emprego industrial nas economias avançadas, o argumento de Rowthorn (1999) é problemático e pouco convincente. Ele contesta a afirmação de Brown e Julius (1994) de que as economias avançadas estão abandonando a produção de bens manufaturados e se especializando na prestação de serviços, de que a indústria de transformação migra para os países mais pobres e os países ricos se especializam nos serviços. “Brown e Julius estão certos ao argumentar que houve uma grande mudança na DIT, mas estão equivocados quanto à sua natureza. Essa mudança não é dos manufaturados para os serviços, mas dentro da própria indústria de transformação.” (ROWTHORN, 1999, p.72). Para o autor, o que tem havido é uma mudança estrutural na indústria de transformação das economias avançadas, com a substituição de muitas atividades intensivas em mão-de-obra por importações de países em desenvolvimento.

O resultado é uma divisão internacional do trabalho emergente na qual os países em desenvolvimento do Sul se especializam em atividades de transformação que utilizam grandes quantidades de trabalho barato e pouco qualificado, enquanto os países do Norte se especializam em segmentos de transformação nos quais têm vantagem comparativa dada sua maior dotação de capital, facilidades de P&D e mão-de-obra qualificada. (ROWTHORN, 1999, p.72).

O que Rowthorn (1999) não explora suficientemente é a determinação da indústria pela DIT, e menos ainda como as dimensões extra-econômicas das relações internacionais podem afetar o processo de (des)industrialização, deixando claro que o conceito em perspectiva pertence à teoria “pura” do comércio internacional. Por isso, não se propõe a explicar “anomalias”, como a indústria japonesa e brasileira, e conclui afirmando de maneira puramente declaratória que “[...] o principal fator (da desindustrialização) é o que chamamos de ‘crescimento normal’, que capta os efeitos das mudanças na produção e na produtividade, geradas internamente, que acompanham a expansão econômica em qualquer economia avançada.” (ROWTHORN, 1999, p.74). A relação entre as dinâmicas interna e externa são ignoradas, como se as mudanças na DIT e seus impactos fossem incapazes de produzir transformações diferenciadas nas estruturas da produção e do emprego domésticas, criando e/ou aprofundando as desigualdades no desenvolvimento industrial entre os países. Desse modo, é plausível que tais hipóteses expliquem a desindustrialização. Mas, a verdade não é

plausível e, ainda que verdadeiras, as explicações não são suficientes para se formar uma teoria consistente.²⁷

Para analisarmos o tema da desindustrialização, sob o pano de fundo das relações internacionais, temos de escapar do formalismo especulativo, próprio da teoria “pura” do comércio internacional, e nos colocar na perspectiva metodológica da totalidade social. Em razão da complexidade das relações internacionais, Kenen (1975) afirma que “[...] o comércio e as finanças internacionais apresentaram uma imunidade teimosa à quantificação. Elas se tornaram o último refúgio do teórico especulativo.” (BLAUG, 1999, p.262). Embora a “teoria “pura” do comércio internacional tem sido há muito tempo um dos mais rigorosos ramos da economia, também tem sido uma das últimas áreas da pesquisa econômica a cair sob a influência do falseabilismo.²⁸ Até agora, ela “[...] permanece um campo da economia, e sua especialização, que parece propenso de forma peculiar à doença do formalismo.” (Cit. por BLAUG, 1999, p.263). Portanto, temos de nos colocar na perspectiva da economia política internacional, na dialética das relações internacionais, para escapar do formalismo da razão ou, o que representa a mesma coisa, da matematização das relações sociais.

3.1.3 Com o acompanhamento da economia política internacional

A despeito da falta de um estudo específico, o campo de forças da EPI amplia as condições de um estudo crítico do tema da desindustrialização. A EPI é um ramo da economia heterodoxa que pretende captar aspectos não-econômicos das relações internacionais. Temos, então, de considerar algumas particularidades que dizem respeito ao ecletismo metodológico dessa disciplina. Ravenhill (2008) compreende a EPI como um campo de investigação cujo foco central é o relacionamento entre o poder público e o privado na destinação dos recursos, nascido do vácuo criado nos estudos da economia internacional pela depuração do poder político dos modelos estatístico-matemáticos elaborados pelos economistas.

O novo interesse dos cientistas políticos nas relações econômicas internacionais também coincide com o abandono pela profissão econômica do que foi anteriormente

²⁷A pesquisa também não pretende discutir ou entrar na polêmica da teoria “pura” do comércio internacional que, desde Ricardo até o teorema Heckscher-Ohlin-Vanek, tem demonstrado ser “[...] um exemplo de teorização não-operacional.” (BLAUG, 1999, p.261). A especulação que acompanha o teorema da equalização-fator-preço de Samuelson, criado a partir do “paradoxo de Leontief,” que orienta o programa de pesquisa Ohlin-Samuelson, resulta antes da objetividade do que complexidade das categorias econômicas envolvidas na teorização.

²⁸O termo “falseabilismo” é uma expressão que designa uma tendência da ciência econômica convencional de submeter as hipóteses e outras formulações teóricas à testes empíricos imediatos, para confirmar positivamente as proposições de ordem teórica.

ensinado e pesquisado como economia institucional: como a disciplina de economia tem aspirado uma abordagem mais científica através da aplicação de modelos estatísticos e matemáticos, então ela cada vez mais tem abandonado o estudo das instituições econômicas internacionais. Os cientistas políticos descobriram um vácuo que eles rapidamente preencheram: o campo da economia política internacional estava nascendo. (RAVENHILL, 2008, p.21, tradução nossa).

Essa perspectiva foi inaugurada por Susan Strange (1970), que entendia a necessidade de estabelecer uma ponte entre o estudo das relações (diplomáticas) internacionais e o estudo da economia internacional. Ao lamentar que “[...] os economistas ainda não buscaram um acordo com os aspectos políticos das relações econômicas internacionais e problemas econômicos internacionais; e poucos cientistas políticos tentaram explorar a dimensão econômica das políticas internacionais ou diplomacia, [...]” a autora pretendia criar um campo de estudos que pudesse cobrir o “[...] hiato entre relações internacionais e economia internacional.” (STRANGE, 1970, p.313, tradução nossa).

Por sua vez, Robert Gilpin (1987, p. 3, tradução nossa), que caracteriza o objeto de investigação da EPI pela “[...] existência paralela e interação mútua de estado e mercado no mundo moderno”, agrupa as abordagens teóricas da disciplina em três categorias principais: liberalismo, estatismo (nacionalismo, na terminologia de 2001) e marxismo. Outros autores preferem mercantilismo, realismo ou nacionalismo econômico, em lugar do termo nacionalismo. Entretanto, o aspecto mais problemático da classificação de Gilpin está na acomodação do pensamento radical, da teoria crítica, do estruturalismo, da teoria da dependência e do subdesenvolvimento e da noção de sistemas-mundo, como parte do pensamento marxista. Essa classificação não tem aceitação geral, pois ignora diferenças fundamentais, como argumenta Cox (1981). Dickins (2006) também considera que essa classificação da EPI pouco contribui para o desenvolvimento de uma disciplina autônoma. “Essa taxonomia está atrapalhando. Primeiro, as formas de realismo e liberalismo prevalentes na EPI contemporânea compartilham uma abordagem analítica comum. Segundo, as alternativas para essas sínteses neo-neo envolve um acordo mais abrangente do que sugere o rótulo marxista.” (DICKINS, 2006, p.480, tradução nossa).

Ademais, Dickins (2006) considera que o caráter interdisciplinar da IPE, que emergiu do interesse na “[...] governança política da economia internacional [...]” nos anos 1960, com Keohane (2002, p.15, tradução nossa), tem impedido a convergência das perspectivas, apesar do compartilhamento de resultados das diferentes agendas de pesquisa. “O campo emergente atraiu diversas fontes, incluindo economia e história bem como as relações internacionais, manifestando uma promiscuidade disciplinar que continua uma característica até os dias atuais.” (DICKINS, 2006, p.479, tradução nossa). Apesar disso, a autora enfatiza que há um

interesse comum das diversas perspectivas na integração da EPI, e argumenta que todos podem se beneficiar da colaboração, sugerindo que “[...] o trabalho empírico é uma área promissora para colaboração.” (DICKINS, 2006, p.485, tradução nossa). Entretanto, há limites para a excessiva indulgência que esse campo de forças pode eventualmente suscitar.

Com certeza, o recente desenvolvimento teórico da EPI tem contribuído para discutir o papel do estado no desenvolvimento econômico, por exemplo, “[...] se o aumento da importância do mercado na organização e funcionamento da economia global significa ou não o fim do estado-nação e da política econômica internacional, [...]”, pois se entende que há um mecanismo, autônomo e inconsciente, de seleção de países pró-sistêmicos e exclusão de países anti-sistêmicos, na própria estrutura do sistema internacional. (GILPIN, 2001, p.4, tradução nossa). Isso não significa que essa pesquisa em particular pretende aprofundar o debate sobre a competição interestatal, que orienta os programas de Fernand Braudel, Robert Gilpin, Charles Kindleberger e Robert Keohane, nem entrar na discussão sobre o papel econômico do *hegemon* de Giovanni Arrighi e Robert Cox. Essa perspectiva apenas entende, como Robert Cox, que existem imperativos políticos e interesses privados nas relações internacionais. “O sistema imperial é uma ordem estrutural mundial desenhando apoio de uma configuração particular de forças sociais, nacional e internacional, e de estados centrais e periféricos.” (COX, 1981, p.144, tradução nossa).

Nesse sentido, a atividade científica pode deformar indicações da vida cotidiana na presença de interesses de grupos sociais, encobrir a essência e estacionar com facilidade nas formas fenomênicas imediatas, com maior frequência no campo social. Por isso, de acordo com Lukács (2009, p.128), “[...] sem orientação à totalidade, não há *práxis* alguma historicamente autêntica.” A crítica imanente não pode deixar de restaurar a gênese dos fatos, das relações e conexões submetidas a leis, através da determinação do objeto da investigação pela totalidade. É fundamental que a abordagem da desindustrialização esteja associada ao processo de acumulação do capital em geral, no atual contexto econômico e político das relações internacionais. Pois, de acordo com Amin (2001, p.186),

A lei do valor não é a expressão de uma racionalidade econômica “pura”, que possa ser desligada de seu enquadramento social e político. Ao contrário, ela é a expressão condensada da totalidade dessas circunstâncias, que cancela a ampliação da industrialização das periferias, desvaloriza o trabalho produtivo incorporado nesses produtos e supervaloriza o valor adicionado vinculado às atividades mediante as quais os monopólios operam em benefício dos centros. Elas, portanto, produzem uma nova hierarquia na distribuição da renda em escala mundial, mais desigual que nunca, enquanto transformam em subalternas as indústrias da periferia, reduzindo-as à condição de geradoras de trabalho.

Essas circunstâncias econômicas e políticas, que produzem uma nova hierarquia na distribuição da renda e subordinam as indústrias periféricas aos interesses dos países capitalistas avançados, constituem o ambiente das relações internacionais que define as condições da acumulação capitalista em escala global e o papel da produção industrial na nova divisão internacional do trabalho.

No entanto, como dito anteriormente, a perspectiva que enquadra a indústria nacional sob o pano de fundo da acumulação do capital transnacional não integra explicitamente a atual agenda de pesquisas da EPI, especialmente no Brasil. Apesar dessa restrição, a investigação compartilha certos resultados da disciplina, principalmente do grupo de pesquisa da UFRJ, como José Luís Fiori, Carlos Aguiar de Medeiros e Maria da Conceição Tavares. Um importante segmento da EPI, com estudos de inspiração marxista, envolve nomes como Arrighi (1998), Amin (2005), Went (2003), Petras e Veltmeyer (2007), Harvey (2010), Bichler e Nitzan (2012), entre outros, que tem a peculiaridade de considerar as relações internacionais de poder (econômico e político) na perspectiva do imperialismo, definido como uma etapa do desenvolvimento do capitalismo, uma fase que se caracteriza pela formação de monopólios, pela organização de cartéis transnacionais, pela instauração e domínio do capital financeiro, pela expansão internacional do capital e pela partilha econômica e política do mundo.

De acordo com essa concepção, a “[...] expansão transnacional de empresas capitalistas do núcleo orgânico do capitalismo [...]”, a partir da década de 1980, estaria ligada à dominação política em benefício do capital monopolista, que define o conceito de imperialismo, envolvendo o desenvolvimento de ambas as lógicas territorial do poder e da acumulação do capital. (ARRIGHI, 1998, p.77). A tendência de concentração e centralização do capital estaria aprofundando a transformação do sistema concorrencial em monopolista e inevitavelmente a expansão econômica apoiada pela dominação política dos territórios incorporados ao sistema do capital transnacional. Na perspectiva de teorização crítica e radical, o capitalismo teria acentuado, com isso, uma contradição estrutural indissolúvel, na medida em que estaria na dependência da formação de um “estado do sistema do capital”, nos termos de Arrighi (1998), mostrando que o imperialismo seria a contrapartida da tendência histórica do capital ao monopólio. Para Meszarós (2003), com a “crise estrutural do capital” na década de 1980 ocorre uma mudança significativa na disposição do capitalismo norte-americano, que adquire uma postura ainda “[...] mais agressiva e aventureira, [...]” antes mesmo do colapso do sistema soviético (MESZARÓS, 2003, p.59). Desse modo, com o esgotamento do modelo de acumulação rígida, o capital monopolista é obrigado articular uma

estratégia de política global, baseada na reestruturação produtiva, na financeirização da riqueza e na disseminação do neoliberalismo, que permitisse o desenvolvimento conjunto de um modelo de acumulação flexível e a retomada da hegemonia da economia norte-americana.²⁹ Com a implantação desse modelo “pós-industrial” teria início um “novo imperialismo”, segundo Harvey (2010).

Com efeito, como vimos anteriormente, a recessão generalizada da década de 1970, que envolve especialmente as economias centrais do capitalismo mundial, desperta o capital monopolista para a necessidade de reverter uma situação desfavorável, que passa a adquirir contornos de uma depressão profunda, de um grave problema estrutural, especialmente a partir da crise de acumulação no início da década de 1980. Os seus desdobramentos ainda estão em curso, mas é evidente que, desde a década de oitenta, o crescimento e diversificação da indústria nas economias periféricas não têm produzido uma maior equidade distributiva. O estudo de Arrighi, Silver e Brewer (2003) demonstra empiricamente que a convergência no nível de industrialização não esteve associado, nas últimas décadas, à convergência no nível de rendimentos entre centro e periferia. Apesar da internacionalização da produção e da rápida industrialização da periferia, o hiato dos rendimentos tem persistido.

Nesse sentido, é preciso destacar a ênfase da teoria do imperialismo na estrutura monopolista dos mercados, que influencia decisivamente a dinâmica e a hierarquização das economias capitalistas, especialmente a DIT, fundamental na análise da reestruturação e realocização espacial da indústria. A categoria dos monopólios internacionais, que perpassa o pensamento marxista desde Hilferding e Lênin até as teorias do subdesenvolvimento de Sweezy e Baran e do capitalismo tardio de Mandel, têm um papel decisivo nos destinos da indústria mundial. Para Amin (2005), as condições dos monopólios no desenvolvimento da alta tecnologia, nos fluxos financeiros, no acesso aos recursos naturais, nos meios de comunicação e na mídia e, finalmente, nos armamentos e meios de destruição em massa, “[...] anulam o alcance da industrialização das economias periféricas, desvalorizam o trabalho produtivo incorporado nas suas produções, ao mesmo tempo em que superavaliam o pretensão valor agregado relativo às atividades pelas quais operam os novos monopólios em favor dos centros e, com isso, subalternizam as indústrias da periferia e as reduzem ao estatuto de atividades terceirizadas.” (AMIN, 2005, p.14). Além disso, os direitos de propriedade

²⁹A análise das condições da retomada da hegemonia da economia americana se baseia no poder monetário internacional, o qual é altamente dependente da globalização financeira, como veremos adiante, de acordo com Kirshner (2004, 2006), Andrews (2006) e Henning (2006), tendo em vista que a taxa de câmbio continua sendo um instrumento de política econômica relevante nos conflitos internacionais acerca do ajustamento nas balanças de pagamento.

industrial e intelectual, formulados na Organização Mundial do Comércio (OMC) para reforçar as “vantagens comparativas” do capital e perpetuar os monopólios transnacionais, criam obstáculos adicionais a qualquer tentativa de industrialização autônoma das periferias.

Para a abordagem proposta, a perspectiva acima é importante não simplesmente por que essa dinâmica do capitalismo internacional integra, na teoria do imperialismo, a lógica territorial do poder e da acumulação do capital, do estado e do mercado, mas principalmente por que também aponta, além das relações de dominação de caráter imperialista, certa divisão do trabalho nas relações internacionais. Esse aspecto precisa ser destacado, pois a divisão social do trabalho entre os diferentes setores da economia não pode ser explicada sem levar em consideração a DIT. A própria distribuição geográfica das atividades econômicas, que emerge do processo de globalização econômica, refletida em pesquisas particulares³⁰, reforça o argumento de que o processo de desindustrialização em geral está associado ao processo de internacionalização das atividades econômicas e de acumulação do capital. Essa perspectiva, que ressalta a distribuição geográfica do capital industrial em escala mundial, bem como problematiza a nova DIT, que acompanha o movimento internacional do capital, é importante porque fornece elementos fundamentais para a análise dos destinos da indústria brasileira no quadro do capitalismo contemporâneo.

Em suma, é preciso reconstituir a centralidade da articulação entre dinâmica global/dinâmica local da acumulação capitalista. A interação entre a dinâmica interna e externa dos estados nacionais, de ajuste ou de confronto, que caracteriza a recente história do capitalismo global, tem importância fundamental na construção de cenários estratégicos diante da realidade globalizada do capitalismo financeiro. Nesse sentido, a corrente teórica da EPI é uma perspectiva indispensável à compreensão do desenvolvimento do capital industrial.

3.2 O DEBATE SOBRE A DESINDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL

A crise da indústria brasileira tem desafiado os especialistas e exigido a problematização da forma e da extensão da divisão social do trabalho desencadeadas pelo capitalismo globalizado. Nesse sentido, temos de abordar resumidamente agora a problemática da industrialização brasileira do ponto de vista teórico, mostrando as contribuições, equívocos e perspectivas de investigação do fenômeno da desindustrialização.

³⁰ Ver Sassen (2002), Miletic (2008) e Salama (2012).

3.2.1 Rumo ao conceito de desindustrialização

No Brasil, o debate sobre a desindustrialização ainda está aguardando uma definição teórica. Essa situação divide as opiniões dos especialistas. Há um grupo que simplesmente nega a desindustrialização (NASSIF, 2008; NAKAHODO; JANK, 2006), outro que reconhece a existência do fenômeno, embora com explicação sujeita a controvérsias (MARQUETTI, 2002; BONELLI, 2005; PALMA, 2005; BRESSER-PEREIRA, 2007; MARCONI; BARBI, 2010; BACHA; BELLUZZO, 2013), outro grupo mais reticente, cujo reconhecimento ainda depende do referencial teórico e seus desdobramentos (FEIJÓ; CARVALHO; ALMEIDA, 2005; SCATOLIN; PORCILE; CASTRO, 2006; OREIRO; FEIJÓ, 2010; SONAGLIO; ZAMBERLAM; LIMA; CAMPOS, 2010; SQUEFF, 2011) e, por último, aqueles que acreditam, por ortodoxia e/ou negligência, que o tamanho do país, como extensão territorial, volume populacional e diversificação do parque industrial, além de certos mecanismos de autocorreção no longo prazo, como o câmbio ou a própria eficiência alocativa dos mercados, coloca obstáculos à destruição da indústria nacional, apesar do reconhecimento de que possa haver destruição de alguns setores no curto prazo (BERRIEL; BONOMO; CARVALHO, 2013).

Assim, os debates têm contribuído mais para apontar os problemas de competitividade do que para explicar o enfraquecimento da indústria brasileira. Não é por acaso que o declínio da indústria no Brasil tem sido atribuído a um conjunto de fatores internos, como a carga tributária, o preço da força de trabalho, as deficiências da infra-estrutura e a valorização cambial. As relações internacionais apenas tangenciam a problemática quando se aborda o comércio exterior de produtos manufaturados, pelo lado da demanda, justamente pelos especialistas do grupo que reconhece os indícios da desindustrialização. Nem mesmo os investimentos diretos estrangeiros são abordados na determinação da indústria, tendo em vista a receptividade dos ingressos na economia brasileira no período em consideração. Apenas o estudo de Marquetti (2002), um dos primeiros sobre a desindustrialização da economia brasileira, mostra, através de uma análise da evolução do produto e do emprego industrial, que o fenômeno estaria associado ao baixo nível dos investimentos nas décadas de 1980 e 1990, especialmente na manufatura.

Ainda que o fenômeno nos remeta a uma mudança estrutural de longo prazo, os estudos sobre a desindustrialização da economia brasileira começam a surgir esporadicamente a partir de meados da década passada, como uma questão conjuntural da indústria, quando o crescimento interno passa a ser sustentado pelas exportações de *commodities* e o

enfraquecimento da indústria nacional reitera as evidências surgidas nas duas décadas anteriores. Claro está que, embora a acumulação de evidências tenha gerado uma aceitação parcial, ainda não há uma explicação teórica consistente e abrangente para o fenômeno, tanto interna quanto externamente.

Do mesmo modo que Rowthorn e Ramaswany (1999), já mencionados anteriormente, Feijó, Carvalho e Almeida (2005) também consideram que a desindustrialização é “[...] uma consequência normal de um processo de desenvolvimento econômico bem sucedido, estando geralmente associado a melhorias do padrão de vida da população.” Contudo, como estaria ocorrendo em toda a América Latina, inclusive no Brasil desde os anos 1980, “[...] como resultado de processos de abertura realizados equivocadamente e de aplicação de políticas macroeconômicas adversas [...]”, os autores qualificam o processo brasileiro como uma “desindustrialização negativa” (FEIJÓ; CARVALHO; ALMEIDA, 2005, p.1). Ademais, como as mudanças na estrutura industrial brasileira advindas da abertura econômica e das políticas adotadas nos anos 1990 não atingiram de maneira uniforme toda a indústria, afetando negativamente os setores de baixo conteúdo tecnológico e intensivo em trabalho, sem excluir ou eliminar os segmentos considerados de média e alta intensidade tecnológica, os autores também compreendem a desindustrialização ocorrida no Brasil como “relativa” (FEIJÓ; CARVALHO; ALMEIDA, 2005, p.2).

Na última década, independente da abrangência e intensidade do fenômeno, o debate se desenrolou em torno da questão do nível da renda: por que a desindustrialização estaria ocorrendo “normalmente” em países com uma renda *per capita* inferior ao nível das economias mais avançadas, com uma estrutura industrial menos desenvolvida? Como vimos, ao comparar a estrutura do emprego com o comércio exterior, Rowthorn (1999) sugere que o emprego industrial recua enquanto cresce a renda *per capita* dos diferentes países. Dada a estrutura do comércio exterior e renda *per capita* no Brasil, o nível do emprego na indústria transformação é inferior à média internacional. Para Rowthorn (1999, p.61), “A explicação para isso pode estar no fato de o Brasil ter uma economia dual, combinando uma indústria de transformação altamente produtiva com um setor de serviços com produtividade relativamente baixa que absorve boa parte do grande excedente de mão-de-obra do país”.

Frente a esse problema, o estudo de Palma (2005) busca explicar porque o fenômeno vem ocorrendo em economias com nível menor de renda. Apoiado nas análises de Rowthorn (1999), que segue a abordagem de Kaldor anteriormente mencionada, Palma é um dos poucos economistas que encara a questão do desemprego industrial de frente, embora atribua o declínio do emprego industrial também ao aumento da produtividade no setor. Mas, o autor

acrescenta outra tendência geral, desde os anos 1980, de inflexão no emprego industrial a partir de um nível cada vez menor de renda *per capita*, tendo como contrapartida o aumento do emprego, da produtividade e da participação do setor de serviços no produto total da economia. Isso explicaria, ao menos em parte, a anomalia do caso brasileiro, sem o abandono do modelo de Rowthorn (1999), apesar da inclinação do autor para uma determinação do desempenho industrial pela política macroeconômica e não através dos acréscimos de produtividade. Essa política teria conduzido a uma modificação no padrão de especialização internacional, com uma concentração de produtos primários e industrializados intensivos em recursos naturais na pauta de exportações, contaminando algumas economias do cone sul da América Latina com uma nova “doença holandesa”. Em todo caso, a contribuição de Palma representa um avanço em relação à simples declaração da dualidade da economia brasileira feita por Rowthorn (1999).

É importante destacar ainda que em seu argumento se encontra a determinação da desindustrialização nos países avançados pela realocação de uma parcela da produção industrial para países periféricos com abundância de força de trabalho, além da súbita mudança no regime da política econômica e das transformações institucionais e financeiras ocorridas a partir da década de 1980. Ambas as determinações apontam para o papel crucial da dinâmica externa na deterioração de cadeias produtivas da indústria. Embora considere que a drástica mudança na estratégia de substituição de importações na década de 1980, com a interrupção das políticas industriais e comerciais e as alterações nos preços relativos das *commodities*, que repercutem na taxa de câmbio, tenha conduzido alguns países da América Latina a uma “natural posição ricardiana” (PALMA, 2005, p.20), compatível com suas vantagens comparativas em relação à dotação de recursos naturais, a ênfase de Palma (2005) na determinação do processo de desindustrialização, tanto no centro quanto na periferia, se encontra nas transações internacionais, ao contrário de Rowthorn (1999) que atribui o processo a dinâmica interna ligada ao crescimento econômico.

Scatolim, Porcile e Castro (2006) seguem a mesma orientação de Palma (2005), de que a política macroeconômica de curto prazo, monetária e cambial, acabou comprometendo a “competitividade industrial, a capacidade do setor industrial de ingressar em mercados mais competitivos,” especialmente no período 1985-1998. Mesmo sem uma qualificação clara do conceito de desindustrialização, além da evolução do produto e do emprego relativos na indústria de transformação, os autores argumentam que as evidências indicam que o processo de mudança estrutural da economia brasileira não significa que houve um aumento da produtividade e qualificação da força de trabalho, como sugere a interpretação de Rowthorn

(1999). “Se a desindustrialização é definida como uma tendência de longo prazo de redução da participação da indústria de transformação no PIB e no emprego total, então pode se dizer que o Brasil sofre um processo de desindustrialização desde a segunda metade dos anos oitenta.” (SCATOLIM; PORCILE; CASTRO, 2006, p.14). Os autores não se mostram satisfeitos com a determinação da mudança estrutural através do produto e do emprego antes de “definir a natureza desse processo”, e a análise se interrompe na constatação de que existe desindustrialização da economia brasileira independente do que propriamente isso significa. Pelos indicadores considerados se verifica uma mudança estrutural, embora o nome atribuído ao processo pela teorização sugere um processo distinto, “um processo virtuoso de elevação do bem-estar na economia”, segundo Scatolim, Porcile e Castro (2006), que não se verifica no caso brasileiro. Assim, o que estaria ocorrendo na economia brasileira seria uma perda de participação relativa do produto e do emprego industrial no produto e no emprego total, agravada pela política econômica no período, que estaria marcando negativamente o desenvolvimento da indústria brasileira, especialmente nos investimentos produtivos e na absorção de tecnologia de ponta.

Na medida em que se considera a produtividade industrial o único aspecto relevante da avaliação, a qualificação do processo de desindustrialização se torna bastante problemática. Especialistas como Nassif (2008), que também considera a desindustrialização uma tendência “natural” do processo de desenvolvimento capitalista, argumentam que “[...] as evidências empíricas mostram que, apesar da perda de participação da indústria de transformação no PIB brasileiro, as mudanças ocorridas de 1990 até o presente não podem ser qualificadas de desindustrialização.” (NASSIF, 2008, p.72). O argumento se baseia na evolução da produtividade na indústria e nas mudanças ocorridas na estrutura e no padrão de especialização intra-industrial entre 1996 e 2004. Preocupado com a mudança na estrutura do comércio exterior, com a reprimarização da pauta exportadora brasileira, ao avaliar a hipótese da desindustrialização no Brasil, o autor acaba descartando mais do que a existência de uma nova doença holandesa, “[...] já que não se verificou uma realocação generalizada de recursos produtivos para os setores tecnologicamente baseados em recursos naturais, nem um retorno vigoroso a um padrão de especialização exportadora em produtos intensivos em recursos naturais ou em trabalho[...]”, mas o próprio processo de desindustrialização da economia brasileira. (NASSIF, 2008, p.89). “A forte perda de participação da indústria no PIB brasileiro foi um fenômeno circunscrito basicamente à segunda metade dos anos 1980”, pois, durante os anos 1990, “[...] o cenário foi de manutenção do peso da indústria, apesar da retração da produtividade e da manutenção de baixas taxas de investimento [...]” após 1999. (NASSIF,

2008, p.93). Como não percebe uma mudança estrutural significativa na economia, tanto na produção de *commodities* quanto na evolução da produtividade do trabalho, conclui que o desemprego industrial no Brasil ainda é insuficiente para caracterizar o processo de desindustrialização. A sobreposição dos conceitos de desindustrialização e doença holandesa é evidente, expressa a indiferença da composição setorial da produção para o crescimento econômico no longo prazo. Desse modo, o enfoque de Nassif (2008) torna a própria desindustrialização irrelevante, pois aborda o processo de crescimento econômico apenas pelo lado da oferta, pela “acumulação de fatores” da produção e progresso tecnológico.

O argumento de que o desemprego na indústria produzido pelos acréscimos da produtividade não observados na última década é um indício da desindustrialização precisa ainda considerar as mudanças estruturais do modo de produção capitalista no contexto das relações internacionais. Por isso, o estudo de Rios e Araújo Jr. (2013) sugere inclusive a utilização de outros indicadores além da participação no produto, como o grau de convergência tecnológica entre as economias, de maneira semelhante à abordagem proposta por Arrighi, Silver e Brewer (2003), para avaliar o desempenho da indústria em relação ao progresso técnico das economias avançadas. Mesmo assim, ambas as determinações não são suficientes para avaliar a dinâmica da acumulação capitalista. Essa perspectiva compromete a configuração do processo efetivo da DIT, desencadeado pela revolução nos serviços da informática, que trouxe desafios consideráveis aos países em desenvolvimento, de acordo com Dahlman (2013), demonstrando a especificidade do modelo de acumulação desenhado pela teoria econômica convencional.

3.2.2 A maldição dos recursos naturais

Para Bresser-Pereira (2007), o “quase-p pressuposto” de que a exploração da força de trabalho nos países em desenvolvimento viabiliza a indústria de transformação tem se confirmado em parte do leste asiático e da América Latina. A diferença entre aqueles que alcançaram taxas razoáveis de crescimento e os demais seria causada principalmente pela abundância dos recursos naturais, que sobrevaloriza o câmbio e inviabiliza a indústria manufatureira. Quando o país não consegue evitar a sobrevalorização cambial, advinda da exploração de recursos naturais abundantes, como o petróleo ou a força de trabalho barata, a benção se transforma numa maldição, identificada como doença holandesa.

A doença holandesa ou maldição dos recursos naturais é a sobre-apreciação crônica da taxa de câmbio de um país causada por este explorar recursos abundantes e baratos

cuja produção comercial é compatível com uma taxa de câmbio claramente menor do que a taxa de câmbio média que viabiliza setores econômicos de comercializáveis que utilizam tecnologia no estado da arte. (BRESSER-PEREIRA, 2007, p.8).

Entretanto, para a maioria dos países em desenvolvimento, inclusive nos países latino-americanos, desde a década de 1980 não se observa uma taxa de crescimento econômico que favoreça o desenvolvimento de uma estrutura industrial semelhante a dos países desenvolvidos. Segundo Bresser-Pereira (2007), o Brasil estaria entre os países que, embora tenha desenvolvido entre 1930 e 1980 um complexo industrial relativamente diversificado, apresenta sinais de “desindustrialização precoce”, antes mesmo de alcançar o nível de renda dos países desenvolvidos. O autor atribui essa desindustrialização à doença holandesa, e não a problemas políticos ou institucionais, para países de renda média como Brasil e México que já realizaram seu *catch up* produtivo; pois, quando o país ultrapassa o estágio inicial de acumulação de capital, em geral através do aproveitamento dos seus recursos naturais, e cria uma estrutura produtiva capitalista, transformando-se em um país de renda média, os componentes da demanda se tornam no principal obstáculo para o desenvolvimento econômico. Como a doença holandesa representa um obstáculo aos investimentos e as exportações, por implicar uma apreciação cambial e importação de bens de capital, ela entrava o processo de industrialização e pode enfraquecer a economia do país por tempo indeterminado, argumenta Bresser-Pereira (2007). Em países de renda média, com uma estrutura produtiva diversificada de base industrial, as exportações são estratégicas para resolver o problema de insuficiência de demanda ou do desemprego e impulsionar o desenvolvimento econômico.

Por isso os países que se desenvolvem rapidamente e realizam o *catch up* geralmente têm uma taxa de câmbio competitiva como aconteceu com o Japão, os demais países asiáticos pequenos e, finalmente, com a China e a Índia. Todos esses países usaram taxa de câmbio competitiva. Quando alguns deles (Tailândia, Coreia, Indonésia e Malásia), nos anos 1990, abandonaram essa política e aceitaram a recomendação da ortodoxia convencional de crescer com poupança externa, apreciando dessa forma sua taxa de câmbio, o resultado foi a crise do balanço de pagamentos. (BRESSER-PEREIRA, 2007, p.4).

Para o autor, o problema cambial que deriva da exploração de recursos naturais abundantes acompanha desde o início o desenvolvimento do capitalismo industrial. “A doença holandesa é tão antiga quanto o desenvolvimento econômico de países atrasados em sua industrialização.” (BRESSER-PEREIRA, 2007, p.9). Assim, o processo de industrialização dos países economicamente atrasados seria, antes de propriamente uma política deliberada de industrialização, o resultado de um conjunto de políticas econômicas voltadas para a neutralização da doença holandesa.

Os países em desenvolvimento sempre tiveram doença holandesa, não a conheciam, e, não obstante, muitos se industrializaram; isto se explica porque na prática neutralizaram a doença holandesa através do uso de câmbios múltiplos, de tarifas de importação e subsídios à exportação que implicavam um imposto disfarçado sobre as *commodities*; justificavam essas políticas com a tese da indústria infante e a da deterioração das relações de troca que justificavam a proteção; entretanto, não há protecionismo quando as tarifas meramente compensam a apreciação causada pela doença holandesa. (BRESSER-PEREIRA, 2007, p.33).

Assim, no caso do Brasil, teria havido uma neutralização da “doença” entre 1930 e 1980, permitindo que o país construísse um parque industrial relativamente avançado, através de uma política orientada para combater o desconhecido. Assim sendo, graças à descoberta da doença holandesa, finalmente os economistas podem ter consciência de suas proposições teóricas e recomendações políticas.

A explicação para a diferença entre o forte crescimento econômico e industrialização do leste asiático e a relativa estagnação industrial da América Latina, sem considerar a desindustrialização dos países avançados, segundo Bresser-Pereira (2007, p.4), pode estar “paradoxalmente na vantagem em relação aos demais de dispor de recursos naturais relativamente escassos, de forma que não estão sujeitos à doença holandesa clássica ou restrita”, o que facilitaria a política cambial de neutralização da doença holandesa. Para o autor, o que caracteriza o crescimento dos países asiáticos, e não se repete na África e América Latina, é a “competência técnica” na administração da taxa de câmbio e neutralização da doença holandesa, por terem recursos naturais relativamente escassos, ou quando dispõem de recursos abundantes como no caso da Tailândia, Malásia e Indonésia não crescem baseados em sua exploração, ou por terem força de trabalho barata e abundante, estando sujeitos assim somente à “doença holandesa ampliada”. (BRESSER-PEREIRA, 2007, p.4). Segundo o autor, no caso do Brasil, a “doença holandesa restrita”, que decorre da exploração de recursos naturais abundantes, pode explicar o processo de desindustrialização da economia, devido à sobrevalorização cambial ligada à produção de *commodities*. Portanto, basta uma avaliação do desempenho da produção industrial, do comércio exterior e dos investimentos, para identificar o processo de desindustrialização da economia brasileira e encontrar em sua origem, “[...] desde o final dos anos 1980, que o Brasil deixou de neutralizar a tendência à sobre-apreciação da taxa de câmbio que é causada, principalmente, pela doença holandesa.” (BRESSER-PEREIRA, 2007, p.5).

A proposição de que as deficiências da indústria são provenientes da maldição dos recursos naturais tem conduzido à abordagem de aspectos particulares do desempenho industrial. Por exemplo, Marconi e Barbi (2010) apóiam a hipótese da desindustrialização

“precoce” da economia brasileira, em decorrência da doença holandesa. Mas acrescentam que, além da estrutura do comércio exterior, a sobrevalorização cambial também é influenciada pela excessiva atração de capitais externos que se observa na economia doméstica. Apesar de identificarem o processo de desindustrialização desde o início dos anos 1980, argumentam que ambos os processos tem relação com o desempenho da indústria no período em consideração. Por outro lado, os autores descartam o emprego na determinação da participação relativa da indústria no produto, por considerarem problemática a medida deste pela evolução da produtividade desde a década de 1980. “Em função do comportamento da produtividade, que não evolui conjuntamente com o aumento do valor adicionado, não podemos afirmar que a participação relativa do emprego na manufatura seja um indicador de (des)industrialização no período considerado.” (MARCONI; BARBI, 2010, p.15). Desse modo, a análise considera apenas a relação da desindustrialização com a apreciação do câmbio e a evolução do comércio exterior. O estudo sugere que o processo de globalização, estimulado pela apreciação cambial e pelo ingresso de capitais, através do *hedge* produtivo e das importações de manufaturados intermediários e finais, tem contribuído para o aprofundamento da desindustrialização da economia brasileira. O suposto *hedge* produtivo se refere à estratégia inicial de importação de insumos para reduzir os custos de produção do setor exportador e compensar a queda das margens de lucros decorrente da apreciação cambial. A generalização dessa estratégia pelos demais setores da economia, apoiada na sobrevalorização cambial, tem prejudicado a produção nacional de manufaturados e reforçado o processo de desindustrialização da economia brasileira, segundo os autores.

Como a maior parte dos insumos consumidos pela manufatura são produtos originários também deste setor, a estratégia de *hedge* produtivo pode estar prejudicando a produção nacional de manufaturados e contribuindo para a desindustrialização da economia brasileira. Porém, a recente intensificação da importação de bens duráveis, se for substitutiva e não complementar à produção nacional, pode ter implicações ainda maiores sobre o processo de desindustrialização que a prática de *hedge* produtivo. (MARCONI; BARBI, 2010, p.20).

Outros especialistas também enfatizam ainda mais os aspectos externos na determinação da desindustrialização, sugerindo uma readequação conceitual do fenômeno. Oreiro e Feijó (2010) são mais reticentes na qualificação do processo em andamento na economia mundial. Com uma análise mais técnica do que propriamente nova, os autores fazem uma “discussão teórico-conceitual”, na tentativa de “[...] definir de forma precisa o termo ‘desindustrialização’, isolando o debate de temas conexos como, por exemplo, ‘re-primarização da pauta de exportações’ e ‘doença holandesa’.” (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p.220). Contudo, o resultado operacional da discussão não é suficientemente promissor para a

explicação causal da desindustrialização da economia brasileira. Para os autores, o problema reside antes na dificuldade técnica de operacionalização das séries estatísticas do que propriamente na determinação teórico-conceitual. Mesmo assim, o estudo percebe corretamente que o fenômeno está associado ao processo de acumulação de capital em escala global, embora não realize uma análise exaustiva das relações entre as dinâmicas interna e externa que explicita a determinação da indústria pela DIT. Apesar disso, os autores não deixam de sugerir que a especialização na produção de manufaturados ocasiona uma redistribuição espacial da indústria e do emprego industrial entre os diferentes países. “Os fatores externos que induzem a desindustrialização estão relacionados ao grau de integração comercial e produtiva das economias, ou seja, com o estágio alcançado pelo assim clamado processo de globalização.” (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p.223).

A DIT poderia, de acordo com essa determinação, estar na base do processo de desindustrialização nos países que se especializam na produção de serviços, como Estados Unidos e Reino Unido, e industrialização nos países que se especializam na produção de manufaturados, como China e Alemanha. O estudo de Oreiro e Feijó (2010) não demonstra como ocorre esse processo, de que forma a DIT determina a desindustrialização nos diferentes países, voltando-se para a análise do ambiente interno da economia brasileira.

No caso brasileiro, por sua vez, o entrave na qualificação do fenômeno estaria nas dificuldades de identificação das causas pela falta de homogeneidade das informações. O problema estaria na mudança da metodologia de cálculo do PIB implantada pelo IBGE no início de 2007, que impede a inferência do desempenho industrial posterior em comparação com o período anterior. Contudo, para os autores, essa dificuldade técnica não impede o diagnóstico da desindustrialização na última década, pois a comparação ao longo do período pode ser contornada através de evidências indiretas, mas dificulta e pode induzir a qualificação do fenômeno como doença holandesa, pois a perda de dinamismo da indústria no período posterior a 1995, especialmente a partir de 2005, foi acompanhada pela sobrevalorização cambial. Quer dizer, a avaliação se interrompe diante dos inquietantes sinais de doença holandesa depois da mudança do regime cambial em 1999, por conta de dificuldades técnicas, embora considerem que há “[...] evidências conclusivas a respeito da ocorrência de desindustrialização na economia brasileira para o período 1986-1998 e pouca margem para a dúvida [...]” a respeito da ocorrência de desindustrialização após a mudança do regime cambial em 1999, e deixa em suspenso a efetiva relação causal em cada momento histórico. (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p.231)

Nesse contexto, o ponto que ainda pode ser objeto de divergência refere-se às causas desse processo. Mais precisamente, trata-se de debater se esse fenômeno é um resultado natural do estágio de desenvolvimento da economia brasileira ou se é a consequência das políticas macroeconômicas adotadas nos últimos 20 anos. Um ponto particularmente importante é avaliar se o processo de desindustrialização da economia brasileira resulta da ocorrência de ‘doença holandesa’. (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p.229).

Outros autores, como Franco (1998), permanecem em dúvida se a estrutura industrial brasileira alcançou o ponto de maturidade, a partir do qual a economia começa “naturalmente” a se desindustrializar, ou está se desindustrializando precocemente, em razão de uma política de inserção internacional mal conduzida, ou meramente coadjuvante em relação ao processo de acumulação capitalista.

As tendências que levam ao enfraquecimento da indústria têm conduzido à proliferação das controvérsias, expressa na forma de um conjunto de pesquisas dirigidas para a avaliação de particularidades ligadas ao tema. O estudo de Sonaglio, Zamberlam, Lima e Campos (2010), que aborda as evidências do processo de desindustrialização na economia brasileira no período entre 1996 e 2008, busca identificar uma eventual reprimarização da pauta de exportação, que poderia caracterizar uma doença holandesa em andamento. Para os autores, que também consideram a desindustrialização uma consequência positiva do crescimento econômico de longo prazo, há uma tendência de reprimarização da pauta de exportações, constatada pelo aumento da participação relativa dos produtos não industrializados em relação aos industrializados de alta tecnologia. Essa análise do comportamento das exportações (por intensidade tecnológica) sugere a existência de uma trajetória de desindustrialização na economia brasileira. Contudo, os autores descartam a possibilidade de uma mudança da estrutura industrial, o que torna irrelevante o próprio conceito de desindustrialização.

Diante do exposto, observou-se que no período analisado houve alteração na pauta de exportações, o que pode ter sido influenciado pelo cenário internacional e pelo movimento da taxa real de câmbio. No entanto, não é possível afirmar que essa mudança tem caráter estrutural e que a economia brasileira esteja sofrendo de ‘doença holandesa’. (SONAGLIO et al, 2010, p.368).

O estudo não deixa claro se a alteração na pauta de exportações é determinada pela taxa de câmbio, ou vice-versa, pois também afirma que o crescimento da demanda internacional por *commodities* pode ter contribuído para a apreciação cambial. Em todo caso, o argumento segue o proposto por Rowthorn (1999), sobre a dualidade da economia brasileira.

Esta característica da economia brasileira tem contribuído para aumentar as divergências entre os especialistas. Por exemplo, apesar de reconhecer que os dados relativos ao produto e ao comércio exterior do Brasil apontam para um processo de desindustrialização em curso, Squeff (2011) considera que as informações relativas à composição do emprego e da produtividade industrial ainda não permitem concluir que o setor manufatureiro tenha perdido sua relevância na estrutura da economia brasileira. Essa reticência e considerável divergência entre os especialistas na abordagem do tema não se restringe ao ambiente intelectual doméstico. Por exemplo, Salama (2012), como indicado antes, afirma que a causa da desindustrialização na América Latina e países avançados é a baixa competitividade dos produtos manufaturados, principalmente em relação aos produtos de origem asiática, ao contrário de Rowthorn e Ramaswamy (1999), para quem os determinantes da desindustrialização nos países desenvolvidos estariam relacionados ao aumento da produtividade, e não propriamente à perda de competitividade da indústria de manufaturados. Esse conjunto de proposições antagônicas demonstra o “estado da arte” que acompanha desde a década de 1970 a reestruturação da economia mundial.

3.2.3 Contra o industrialismo mal compreendido

De certa forma, o contexto externo tem moldado a agenda da pesquisa sobre o problema da desindustrialização desde a década passada. A crise financeira recente (2008), nas economias avançadas, encolhe o mercado mundial de *commodities* e reacende o debate sobre o protecionismo no comércio mundial, retirado da agenda neoliberal pelo “Consenso de Washington” (WILLIAMSON, 2004). Com isso, há um deslocamento da pesquisa para um redesenho das políticas industrial e comercial domésticas, associado à noção de que a mudança abrupta da orientação na política econômica pode representar um entrave ao desenvolvimento da indústria. Embora essa abordagem não represente uma novidade, em termos de interpretação³¹, ela proporciona um campo de investigação mais amplo, mais rico em determinações, ainda que vinculadas ao ambiente interno. Por exemplo, Bonelli (2005), que aponta a “ocorrência inequívoca” de desindustrialização nas décadas de 1980 e 1990, considera que o aumento da competição interna e externa, derivado da abertura comercial e financeira, além das privatizações e da sobrevalorização cambial, está na base do processo de enfraquecimento da indústria brasileira.

³¹ Ver Castro (1999), Anderson (1999) e Frischtak (1999).

O argumento de que as vantagens comparativas dinâmicas poderiam ter sido mais bem aproveitadas na ausência de um processo abrupto e indiscriminado de liberalização comercial e desregulamentação financeira, que acabou por estrangular a busca da eficiência e da competitividade no mercado mundial, tem mantida aberta a controvérsia sobre as causas da desindustrialização. Certamente, o comércio exterior pode ser prejudicial ao desenvolvimento da indústria, pode até mesmo ter sido parcialmente responsável pelo fraco desempenho da indústria brasileira na década de 2000, mas não é plausível que tenha sido responsável pela desindustrialização da economia brasileira desde meados da década de 1980. Como então atribuir ao desempenho externo da economia a determinação de um fenômeno como a desindustrialização, que acompanha a trajetória da economia brasileira antes mesmo do *boom* das *commodities* e da suposta especialização produtiva? Para alguns, como Malan (2013), a preocupação com a doença holandesa já deveria estar superada, apesar dos indícios insuficientes de que a atual hipostasia da taxa de câmbio desapareça do horizonte das especulações. Outros autores, como Veríssimo e Xavier (2013), Azevedo, Feijó e Coronel (2013), teimam em centralizar o debate na tese da doença holandesa defendida por Bresser-Pereira (2007), para explicar a desindustrialização brasileira. Ademais, os estudos recentes não deixam de abordar também os problemas de eficiência econômica, de produtividade e de competitividade internacional associados ao crescimento da indústria doméstica, num contexto internacional cada vez mais protecionista e adverso.³²

Na introdução a um conjunto de estudos publicado recentemente e destinado a colocar a “desindustrialização em debate”, Bacha e De Bolle (2013) admitem que, no Brasil, apesar da “[...] importância da indústria de transformação estar declinando paulatinamente desde 1985, em meio a tanta controvérsia, é surpreendente o quão pouco o tema é estudado com profundidade na literatura econômica brasileira recente.” (BACHA; DE BOLLE, 2013, p.13). Os autores lembram que, ao organizar o material para publicação, perceberam que “[...] a questão relevante para o país não era a desindustrialização em si mesma, mas o desenho de uma nova política industrial.” (BACHA; DE BOLLE, 2013, p.14). Apesar do título, “O futuro da indústria no Brasil, a desindustrialização em debate,” poucos escapam do estreito horizonte temporal do “*boom*” das *commodities* e tratam propriamente de esclarecer o conceito de desindustrialização. A maioria aborda questões conjunturais de política industrial. Além

³²O estudo de Cunha, Lelis e Fligenspan (2013) reporta não ter encontrado “[...] evidências suficientemente robustas de que o comércio internacional esteja induzindo a um processo de desindustrialização [...]” da economia brasileira, apesar da “deterioração da balança comercial” de manufaturados, “[...] em função da estratégia privada de direcionamento da produção industrial para o mercado interno.” (CUNHA et al., 2013, p. 483).

disso, “[...] não há unidade de pontos de vista sobre os temas considerados. Nos diversos capítulos, os autores frequentemente divergem entre si, pois os temas são controversos e as conclusões sobre o que fazer não são óbvias.” (BACHA; DE BOLLE, 2013, p.15).

Entretanto, o próprio estudo de Bacha (2013) sobre a desindustrialização se limita ao período recente 2005-2011. E, apesar de ressaltar a importância das variáveis reais de origem externa, como a alta dos preços das *commodities* e a entrada de capitais estrangeiros, na explicação da desindustrialização recente, além de atribuir um papel coadjuvante a política econômica doméstica, o estudo de Bacha (2013) acrescenta pouco à compreensão do fenômeno da desindustrialização no Brasil. A noção de que a “bonança externa” tem a tendência de desindustrializar a economia, quando esta opera próxima do pleno emprego, pelo desequilíbrio entre os setores produtores de bens comerciáveis e domésticos, leva a mesma conclusão de Bresser-Pereira (2007) e consortes de que se trata da doença holandesa no período 2005-2011. A conclusão de Bacha (2013, p.116) é de que “A indústria padeceu do que a literatura econômica denomina de doença holandesa, estando essa ‘doença’ associada a uma valorização da taxa de câmbio real provocada pela melhoria das relações de troca e o aumento da transferência de recursos financeiros do exterior.” Mesmo sem considerar o pressuposto nada convincente do pleno emprego contínuo, o modelo monetário de curto prazo não se aplica a desindustrialização, independente de prescindir de variáveis como a valorização da taxa de câmbio nominal, a diferença entre as taxas de juros interna e externa e a expansão do crédito doméstico. A abrangência temporal da investigação não permite qualificar adequadamente um fenômeno estrutural de longo prazo como a desindustrialização, que se observa na economia brasileira desde meados da década de 1980.

Em debate recente, Bacha (2013) se diz convencido de que o caminho é partir para uma reindustrialização do país, que significaria repensar a indústria brasileira não apenas no contexto do mercado interno, mas no contexto internacional. Belluzzo (2013b) também concorda que, dada a reestruturação da indústria mundial, é preciso reindustrializar a economia brasileira, mas em bases diferentes das seguidas antes da década de 1980. Pois, para ele, o atraso da indústria brasileira começa com o esgotamento do modelo substitutivo de importações no final dos anos 1970 e começo dos anos 1980. Desde então a indústria brasileira teria se mantido a margem do processo de reestruturação da indústria mundial. Segundo o autor, o país nunca conseguiu montar um arranjo de política econômica que pudesse reinserir a economia brasileira no processo de redistribuição da indústria mundial.

Embora Bacha e Belluzzo (2013) concordem que a questão fundamental está na política industrial, discordam na condução da política cambial, que consideram crucial

embora insuficiente para resolver o problema da desindustrialização. Nesse sentido, Belluzzo (2013b) entende que falta maior coordenação na política econômica entre o setor público e privado. “Essa coordenação nós perdemos a partir da crise da dívida externa, tivemos graves problemas fiscais e nunca recuperamos a capacidade do estado de investir e coordenar o setor privado.” (BACHA, 2013). O resultado dessa falta de coordenação tem sido uma taxa de investimento insuficiente, principalmente em obras de infraestrutura, que prejudica a competitividade da indústria. Bacha acrescenta que as dificuldades se agravam pela baixa produtividade da economia como um todo e recomenda uma liberalização cambial (*free floating*) para mudar a estrutura da oferta, entendida como lugar da desindustrialização e do fraco desempenho da economia brasileira recentemente.³³

Quem considera outra determinação da indústria que não o voluntarismo implícito na idéia de que o processo tenha sido ocasionado pela política econômica doméstica é Bonelli, Pessoa e Matos (2013).³⁴ Para os autores, o processo de desindustrialização, entendido como a perda sistemática de peso da indústria na economia, “[...] que começou no Brasil em meados dos anos 1970 e continua a ocorrer até os nossos dias, inclui três dimensões interrelacionadas, nem todas ao alcance das ações do governo: o desempenho da indústria a nível global, a

³³Como se pode observar, apesar da referência ao ambiente externo, o enfoque geralmente está voltado para a política econômica doméstica (industrial e comercial) mais do que para a desindustrialização nela mesma. Através de uma abordagem econômica de curto prazo, a maioria dos especialistas, como Schymura e Pinheiro (2013) ou Parnes e Hartung (2013) enfatiza a recente perda de competitividade da indústria nacional, em decorrência da oferta internacional de bens industriais, do aumento dos preços das *commodities*, da valorização do câmbio real e do deslocamento da força de trabalho da indústria para setores menos produtivos da economia, como os serviços, que resulta em elevação dos salários reais e queda na produtividade da indústria manufatureira doméstica. Por exemplo, para Pastore, Gazzano e Pinotti (2013) a política macroeconômica de curto prazo é a principal causa da estagnação da produção industrial doméstica desde 2010. Essa política não teria tido sucesso em evitar contágio da crise externa, a alta salarial e o declínio da produtividade do trabalho na indústria. Para eles, a explicação do recente desempenho da indústria doméstica estaria no comportamento do mercado de trabalho. “Na base da estagnação da produção industrial a partir de 2010 está a elevação do custo unitário do trabalho [...]”, derivada do aquecimento da demanda doméstica em situação próxima do pleno emprego. (PASTORE et al, 2013, p.127). O argumento é semelhante ao de Bacha (2013a) mencionado anteriormente. Dado o aquecimento no mercado de trabalho do setor de serviços, que tem impedido a queda dos salários reais, os preços relativos dos bens domésticos aumentam em relação aos importados junto com as importações líquidas de bens industrializados, conduzindo a queda na utilização da capacidade instalada na indústria. Apesar dos ganhos nas relações de troca, o aquecimento da demanda doméstica em situação próxima do pleno emprego estaria conduzindo, segundo Pastore, Gazzano e Pinotti (2013), ao aumento dos salários reais e valorizando o câmbio real, pela necessidade do país absorver importações líquidas para financiar seus investimentos. O prolongamento da estagnação da produção industrial seria decorrente da inércia do governo em corrigir os rumos dessa política econômica equivocada. “Os erros de política econômica, mais do que a valorização cambial, estão por trás da letargia da indústria no período de 2010 em diante”. (PASTORE et al, 2013, p.153). Os demais especialistas, como Werneck (2013), Guardado e De Bolle (2013), Baumann e Kume (2013), Carrasco e De Mello (2013), também corroboram a hipótese de que os recentes problemas da indústria brasileira seriam uma consequência da “mal concebida” política de comércio exterior, “passiva e ineficiente” para enfrentar as novas formas de competição nas cadeias de valor globalizadas, associada a uma política industrial de estímulo às “firmas zumbis cartelizadas”, com resultados extremamente danosos para os consumidores e a indústria manufatureira doméstica.

³⁴No momento, o termo “voluntarismo” significa simplesmente a tendência de atribuir à política econômica um viés desindustrializante.

integração da China, da Índia e de outros países orientais, que mudou o quadro das vantagens comparativas globais e a mudança nos padrões de consumo que acompanha o crescimento econômico.” (BONELLI et al., 2013, p.46). Essa perspectiva sugere que a desindustrialização não é um fenômeno localizado, um aspecto peculiar do desenvolvimento industrial doméstico, que possa ser abordado como resultado de uma política equivocada de abertura econômica. Trata-se de um fenômeno global, ligado aos problemas da acumulação capitalista em escala mundial, que tem levado ao processo de internacionalização da produção e reconfiguração espacial das estruturas industriais na economia mundial. Afinal, como apontam os autores, desde a crise de acumulação nos anos 1970 foram quatro décadas de desindustrialização no mundo, nas quais, “[...] excluída a China, todas as regiões ou atravessaram fases de perda de peso da indústria nas últimas décadas ou, na melhor das hipóteses, mantiveram a participação.” (BONELLI et al., 2013, p.59). Se houve um “aumento substancial” de industrialização na Ásia, no período em consideração, devido ao desempenho da China, na Europa Central e na região da OCDE, que inclui a Europa Ocidental, os Estados Unidos, Canadá, Japão, além de Israel, Austrália e Nova Zelândia, houve “forte desindustrialização”, enquanto na América latina se observa um “declínio praticamente contínuo e acentuado” de perda de participação do peso da indústria na economia e na África uma “desindustrialização moderada” se comparada à região central do capitalismo mundial.

Por outro lado, ao abordar o problema da desindustrialização, Salama (2012) considera os efeitos da liberalização comercial na taxa de crescimento do PIB. Ele argumenta que as conseqüências da abertura econômica nos diferentes países dependem “[...] sobretudo de mediações, como políticas industriais efetivas, relações entre importações e investimentos e possível efeito dominó das exportações sobre a totalidade dos setores de atividade.” (SALAMA, 2012, p.310). Para o autor, a dinâmica do crescimento interno não se encontra propriamente na abertura, mas no modo de conduzir a inserção internacional da economia, na política industrial escolhida que acompanha a liberalização comercial. Desse modo, a desindustrialização, que tem afetado países periféricos como o Brasil, teria origem na estrutura do comércio internacional, como decorrente de uma competitividade insuficiente da produção local em relação às importações provenientes da Ásia e, mais particularmente, da China, e não propriamente nas deslocalizações da indústria mundial, embora o rearranjo estrutural tenha afetado especialmente a indústria dos países centrais. “Tanto nas economias avançadas quanto nas latino-americanas, na base da desindustrialização, encontra-se uma competitividade insuficiente, associada, nos países avançados, a um forte processo de deslocalização das empresas.” (SALAMA, 2012, p.316). Sem avançar nos fundamentos da

nova DIT, Salama (2012) acrescenta que a atual estrutura do comércio internacional, diferentemente da antiga DIT, depende mais da política industrial, que venha favorecer ou não a produção local dos *inputs* necessários à fabricação de produtos exportados, do que das vantagens comparativas preconizadas pela teoria do comércio internacional.

Do nosso ponto de vista, a indústria não está recuando em relação ao setor de serviços porque deixou de ser competitiva, pelo menos não em relação à própria indústria. Então, o que está por trás das recentes transformações do capitalismo que tem levado a inserção diferenciada dos países no processo de acumulação do capital, em particular a redistribuição espacial das estruturas produtivas na economia mundial? A extensão dessas transformações em praticamente todas as economias capitalistas sugere uma mudança qualitativa na forma da acumulação do capital. Indica que não se trata de uma mudança superficial na estrutura produtiva, mas de uma nova DIT derivada da globalização econômica, uma alteração na natureza da produção capitalista. Nesse sentido, o termo “natural” colado na noção da desindustrialização pelos especialistas está definitivamente correto.

3.3 ELEMENTOS PARA UMA TEORIA DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO

O tema proposto deve ser compreendido no quadro das recentes transformações do modo de produção capitalista. Não há dúvidas de que o capitalismo está passando por uma série de transformações estruturais desde os anos 1970, resta saber, contudo, em que medida a desindustrialização é uma contingência histórica do capitalismo. A pesquisa teórica e empírica ainda não esclareceu suficientemente se a mudança na divisão social do trabalho observada é um fenômeno inevitável, “natural” ou simplesmente um aspecto superficial e reversível do desenvolvimento do modo de produção capitalista. As controvérsias sobre a reestruturação da indústria e outras transformações estruturais do capitalismo nos mostram que a teoria ainda não tem representado objetivamente o que acontece com a indústria, nem apontado às relações de causalidade do desenvolvimento industrial, no atual regime de acumulação financeira, de internacionalização e realocação da produção manufatureira, que tem configurado a nova DIT. As teorias da dependência ou da modernização ainda não propuseram abertamente, pelo que consta, a questão de “[...] se os processos conjuntos de desindustrialização e industrialização foram combinados ou não a um estreitamento da distância entre riqueza, poder e bem-estar, de um lado, dos grupos de estados ricos, mas em processo de desindustrialização e do grupo de estados não tão ricos, mas em processo de industrialização.” (ARRIGHI, 1998, p.208).

As questões relativas ao futuro da indústria (no Brasil e no mundo) ainda não encontraram respostas satisfatórias. O avanço da industrialização na periferia seria uma contrapartida da desindustrialização no centro do capitalismo mundial? Com a nova DIT, a indústria tenderia a desaparecer do horizonte da acumulação capitalista nos países desenvolvidos? Em que medida a globalização econômica tem levado à transferência e não ao desaparecimento da indústria do quadro da acumulação capitalista? Seria possível uma conceituação do tema da desindustrialização nos termos da teoria das trocas desiguais de Emmanuel (1972)? As questões poderiam ser multiplicadas aqui *ad infinitum*.

De acordo com Arrighi (1998), a industrialização e a desindustrialização são atributos contingentes das relações núcleo orgânico-periferia, exatamente como a troca desigual e as transferências unilaterais dos recursos do capital e do trabalho. Para ele, esse tema não poderia ser abordado no contexto da desigualdade fundamental e auto-reprodutora na distribuição da riqueza entre os estados nacionais que caracteriza as relações núcleo orgânico-periferia. No contexto da teoria das trocas desiguais, essa conceituação exigiria um número considerável de suposições que seriam extremamente questionáveis, tanto por razões apriorísticas quanto históricas. Em outros termos, o desenvolvimento industrial pode ou não coincidir com as desigualdades entre centro e periferia, dependendo de circunstâncias específicas, mas não indicar substancialmente a indústria nacional que está se beneficiando das desigualdades estruturais da economia mundial. Então, como se pode representar adequadamente o que acontece com a indústria na maioria das economias capitalistas?

3.3.1 Um regime monetário peculiar

A trajetória recente do capitalismo tem aprofundado as desigualdades entre os países avançados e atrasados da periferia do sistema econômico internacional. Os efeitos do processo de liberalização e globalização econômica das últimas décadas, de acordo com o Relatório Anual da UNCTAD (1997), tem sido devastadores para as economias periféricas. O processo de intensificação da concorrência intercapitalista e da concentração da riqueza financeira, em mercados globais desregulados, acompanhado de crises cada vez mais frequentes, que desestimula o investimento produtivo e o emprego industrial, tem ampliado a divergência entre as trajetórias de crescimento das economias nacionais do centro e da periferia do sistema

capitalista mundial, submetendo a periferia a uma verdadeira “tirania financeira” e perpetuando as desigualdades.³⁵

De acordo com Tavares e Melin (1998), a assimetria no crescimento internacional, desde a década de 1980, se deve aos choques do petróleo e dos juros, que impactaram diferentemente nos EUA e demais países da OCDE, e a “coordenação forçada das políticas deflacionistas impostas pela diplomacia do dólar”. Essa “coordenação forçada” seria a determinação por trás da generalização das políticas neoliberais de globalização.

Contudo, para compreender a origem das assimetrias no crescimento da economia internacional, seria preciso “descortinar a estrutura de acumulação que ditou a dinâmica do processo de crescimento”. Segundo os autores, o regime de acumulação que comanda esse movimento se caracteriza,

[...] pela destruição e deslocalização muito rápidas das atividades produtivas, tipicamente em áreas industriais estruturadas no pós-guerra, pela forte concentração de capitais, através de fusões de empresas ou associações estratégicas em setores de tecnologia ‘dura’, como a indústria bélica e de aviação, e setores de tecnologia de ponta, como de telecomunicações e informática, e pela localização convergente de capitais patrimoniais e financeiros nos grandes centros decisórios mundiais, sujeitando o direcionamento dos fluxos de capital financeiro e a disponibilidade de crédito e liquidez em qualquer parte do globo a uma lógica financeira centralizada tanto no que toca à fixação de parâmetros de rentabilidade como à distribuição do risco. (TAVARES; MELIN, 1998, p.73).

Para os adeptos das teorias do imperialismo, esse aspecto centralizador configura a ditadura do capital financeiro, que se caracteriza pelo exercício da coerção e do poder monetário internacional. Nesse sentido, a desindustrialização não seria o resultado de um movimento espontâneo próprio do capital, como tentam transparecer as análises pseudobjetivas da ortodoxia econômica e suas variantes, que encara as mudanças estruturais como resultados do desenvolvimento “natural” do capitalismo. Trata-se de um movimento induzido pelo capital financeiro que tem colocado a indústria sob o domínio das finanças. De acordo com Chesnais (2005, p. 35), o capital financeiro não passou a ocupar uma posição central no processo de acumulação capitalista “[...] sem que os estados mais poderosos decidissem liberar o movimento dos capitais, desregulamentar e desbloquear seus sistemas financeiros, [...] sem que recorressem a políticas que favorecessem e facilitassem a centralização de fundos líquidos não reinvestidos das empresas e das poupanças das famílias.” Certos de que, na expressão de Lukács (2009, p.128), “[...] a manipulação devora a *práxis*

³⁵Um estudo detalhado do crescimento das desigualdades sociais nos dois últimos séculos pode ser encontrado no estudo de Piketty (2014). Ele mostra como a riqueza tem evoluído sob o capitalismo. Para o autor, a tendência de criação de uma forma ‘patrimonial’ de capitalismo, marcada pela desigualdade da renda, é o resultado ‘natural’ da evolução do capitalismo de livre mercado, a qual somente poderia ser interrompida por meio de uma intervenção estatal redistributiva e tributação progressiva sobre a riqueza global.

assim como a desideologização devora a teoria”, esse arautos do capital financeiro mundializado buscam embaralhar a opinião pública, através de suas proposições teóricas, na tentativa de impedir objetivamente a luta contra essa forma deletéria de acumulação que tem precarizado as condições do trabalho no mundo capitalista.

De acordo com Fiori (1999), a subordinação dos países periféricos aos interesses dos países centrais e o declínio constante das atividades produtivas em benefício da acumulação financeira tem centralizado e concentrado o poder econômico e político nas mãos de um número reduzido de atores estatais e não-estatais, ao invés de universalizar e homogeneizar a riqueza capitalista. Ao propiciar as condições estruturais do desenvolvimento capitalista, os estados nacionais têm se mostrado cada vez mais indispensáveis para a industrialização e acumulação da riqueza no quadro da DIT.³⁶ Contudo, desde a década de 1980, a expectativa de reduzir a distância entre a riqueza dos países avançados e atrasados, sob a liderança do estado, se desfez com a crise estrutural do capital, e os “milagres” econômicos desapareceram das economias periféricas. As expectativas de industrialização e modernização nas regiões atrasadas e periféricas do sistema econômico mundial foram substituídas pela convicção neoclássica de que o desenvolvimento dos países retardatários “[...] exigia a adesão ao livre-comércio, a estabilização e homogeneização dos preços pela via dos mercados desregulados, globalizados e competitivos.” (FIORI, 1999, p.37).

Com efeito, a liberalização financeira foi considerada um instrumento de mudança estrutural que aumentaria a rentabilidade do capital em países com elevado potencial de crescimento industrial. Após os sucessivos fracassos dos planos heterodoxos nos anos 1980 e início dos anos 1990, a tecnocracia do capitalismo financeiro decide adotar a receita neoliberal e universalizar a abertura comercial, para que os agentes privados pudessem aperfeiçoar a destinação dos recursos e, através da exposição à concorrência externa, fossem conduzidos, sob a influência das forças espontâneas do mercado, a introduzir mudanças tecnológicas para elevar a produtividade e a competitividade, induzindo as economias de escala pela especialização e sedimentando as bases para a desaceleração da inflação e a recuperação do crescimento econômico.

Contudo, de acordo com Almeida (2001), apesar de novos países industriais terem sido incorporados ao sistema global de produção, depois dos anos 1980, com uma indústria relativamente integrada e competitiva, capaz de fornecer mercadorias a baixo custo e adaptadas aos padrões industriais dominantes, como Coréia do Sul, China, México, Índia,

³⁶Para uma discussão em torno da importância do estado no movimento de liberalização da economia mundial após o desaparecimento do regime de Bretton Woods, ver Helleiner (1994).

Tailândia e Brasil, a melhora qualitativa de sistemas produtivos periféricos não impediu a continuidade das assimetrias estruturais que tem caracterizado o sistema econômico internacional.³⁷ De fato, a globalização econômica tende a agravar os padrões de desigualdade regional e setorial da produção, ao alterar radicalmente os fluxos de intercâmbio de bens, serviços e capitais, enquanto modifica os padrões de distribuição da riqueza e da tecnologia na economia mundial. Na economia globalizada, “Os termos de intercâmbio global não reproduzem mais necessariamente, pelo menos para alguns desses atores, o tradicional padrão norte-sul de trocas entre bens primários e manufaturados.” (ALMEIDA, 2001, p.134).

A nova DIT, impulsionada pelo recente aumento da demanda chinesa de alimentos e matérias-primas, que inverte a tendência das relações de troca no comércio internacional, se expressa no movimento dos preços no mercado mundial, que se afastam dos produtos industrializados e se aproximam das *commodities*, aumentando os desequilíbrios na balança de pagamentos dos países. Esse desequilíbrio tem aprofundado a globalização financeira, pela necessidade de financiamento dos déficits em conta corrente da economia americana. Por isso, segundo Tavares e Melin (1998), foi a globalização financeira, e não a globalização produtiva entendida como a internacionalização da produção que vem ocorrendo há mais tempo sob o comando das ETNs americanas, que “[...] reforçou a assimetria de crescimento e de poder em favor dos EUA.” (TAVARES; MELIN, 1998, p.74). A articulação de juros moderados e câmbio valorizado fomentam a inflação dos ativos e alavanca a expansão do crédito e do consumo das famílias nos Estados Unidos.

Belluzzo (2009) entende que esse excedente do consumo das famílias sobre a renda nos EUA está associado ao processo de desindustrialização da economia americana.

³⁷O processo de globalização pode induzir, não obstante, certa convergência das estruturas industriais entre o “centro” e a “periferia” do capitalismo mundial. Nesse sentido, um importante estudo, embora parcial e de natureza especulativa, das alterações na estrutura industrial das economias capitalistas, a partir dos anos 1980, se encontra em Bonelli e Gonçalves (1999). Através de estimativas econométricas, da participação relativa dos setores no produto industrial, os autores obtêm uma classificação de grupos de países relativamente homogêneos, cujo padrão interno de mudança estrutural os autores consideram “normal” e a partir do qual analisam comparativamente a evolução da estrutura industrial mundial e brasileira no longo prazo. A análise comparativa conclui que “[...] a estrutura industrial brasileira manteve de 1980 a 1995 um perfil em que alguns dos principais grupos de indústrias apresentaram, persistentemente, alguns desvios em relação ao padrão normal estimado.” (BONELLI; GONÇALVES, 1999, p.121). Ainda assim, segundo o estudo, houve uma convergência da estrutura industrial brasileira em relação aos padrões normais observados internacionalmente, desde 1980 até meados dos anos 1990, suficiente para os autores construírem um cenário para 2020 de mudança estrutural da indústria brasileira de “intensidade moderada”. (BONELLI; GONÇALVES, 1999, p.127). Apesar do seu caráter provocativo, especulativo e estático, o estudo é importante pela contribuição metodológica na abordagem das transformações observadas na estrutura da indústria mundial e brasileira. O principal mérito está justamente em discutir a possibilidade de convergência das estruturas industriais induzida pelo capitalismo globalizado. Para uma análise crítica da convergência (ou divergência) das estruturas industriais entre o Norte e o Sul, ou Centro-Periferia, induzida pela globalização produtiva, ver a abordagem de Arrighi, Silver e Brewer (2001).

O processo de integração produtiva e financeira das últimas duas décadas deixou como legado o endividamento sem precedentes das famílias “consumistas” americanas, causa e efeito da migração da indústria manufatureira para a Ásia “produtivista” e da acumulação de mais de US\$ 5 trilhões de reservas nos cofres dos emergentes. A redistribuição espacial da indústria manufatureira ampliou os desequilíbrios nos balanços de pagamentos entre os EUA, a Ásia e a Europa, bem como favoreceu o avanço da chamada globalização financeira. (BELLUZZO, 2009, p. 30).

Uma correção dos desequilíbrios externos, através do realinhamento entre as moedas, segundo o autor, passa por uma redistribuição de déficits e superávits entre as regiões envolvidas e exige uma coordenação global de políticas macroeconômicas. Porém, tal circunstância supõe um autêntico sistema monetário internacional, capaz de subverter a lógica da acumulação financeira e da hierarquização das moedas no sistema internacional.

Com efeito, a globalização financeira, condição fundamental da nova DIT, não poderia ser imaginada sem o rompimento do regime monetário de Bretton Woods. O regime monetário internacional condensa as contradições do modo de produção capitalista que se formam dentro do sistema econômico internacional. Os conflitos entre as classes sociais, o desemprego e as rivalidades entre os estados nacionais são formas de manifestação das contradições do capitalismo. A crise do padrão ouro-libra, que desemboca na Grande Guerra e na Grande Depressão, é uma consequência das contradições da acumulação capitalista, da concentração e centralização do capital que havia alcançado a forma do capital financeiro. A associação entre o poder político e econômico modifica qualitativamente a categoria da concorrência. Ela amplia o espaço da competição ao transformar a concorrência intercapitalista em rivalidade interestatal, transformando simultaneamente o sistema econômico internacional em área de competição do capital financeiro.

Os acordos que instituíram o regime Bretton Woods não haviam criado um sistema monetário internacional estável, com estabilidade financeira, interdependência econômica e cooperação internacional. De acordo com Gavin (2004), o objetivo primário da política econômica externa dos Estados Unidos era encontrar uma maneira de controlar o déficit das contas externas e impedir a saída de ouro do Tesouro Americano. Além disso, o sistema Bretton Woods não havia favorecido os interesses estratégicos globais dos Estados Unidos, como pré-requisito da hegemonia americana, pois a tecnocracia temia permanentemente haver insuficiência de dólares (ou ouro) para atender a demanda mundial, o que tornava vulnerável e não hegemônica a economia norte-americana. Pressionado pela deterioração das condições econômicas internas e a expansão do mercado de euromonedas, o governo Nixon finalmente rompe com o regime monetário internacional em 1971.

O atual regime monetário internacional, que deriva do regime ouro-dólar inaugurado em Bretton Woods, coloca as finanças no centro da acumulação capitalista, com a nova onda de internacionalização e concentração financeira, mais instável e excludente do que a que ocorreu sob o padrão ouro-libra e ouro-dólar. De acordo com Tavares (1985), a referência de uma moeda ‘flexível’, como o dólar, com risco de inadimplência praticamente zero, ao contrário do euro (€), que não representa a dívida fiscal de um estado em particular, para a especulação financeira, é um requisito fundamental da acumulação financeira, das finanças globais e da manutenção da hegemonia do dólar financeiro. Por outro lado, Carneiro (2010) não considera que o regime dólar-flexível tenha uma influência decisiva na acumulação financeira. A função de reserva de valor da moeda americana teria mais referência monetária do que propriamente financeira. Em todo caso, o papel do dólar no atual regime de acumulação financeira transcende as funções tradicionais da moeda, ele representa o poder monetário e fiscal da economia dos Estados Unidos, e essa soberania monetária e independência fiscal da economia americana tem decidido a favor da moeda americana.³⁸

Esse novo SFI atende a lógica da acumulação financeira e da dominação territorial do poder, na medida em que subordina as moedas nacionais ao regime monetário arbitrado pelos interesses geopolíticos dos Estados Unidos e multiplica a riqueza financeira global através do regime dólar-flexível, com o apoio do estado norte-americano, que arbitra o câmbio das moedas nacionais, promove ativamente a abertura das economias nacionais e incentiva a convergência das políticas macroeconômicas. Por estar atrelado ao processo de “retomada da

³⁸De acordo com Fields e Vernengo (2012), a resiliência da moeda americana decorre da intervenção do estado nos mercados para favorecer a utilização do dólar nos negócios internacionais. Afetada pela restrição dólar-ouro e pela necessidade de expansão da liquidez internacional, que conduz o SFI ao colapso de Bretton Woods, a aceitação do dólar como referência monetária e financeira nas relações externas depende do controle e da confiança na paridade da moeda internacional, ambos assegurados pelo estado. Segundo Strange (1971), a hegemonia do dólar monetário está baseada na força dos EUA, no poder estrutural de moldar as instituições e no poder relacional de persuadir e coagir os demais a aceitarem as regras administradas pelos interesses norte-americanos, especialmente na capacidade de gerar déficits e de financiá-los através da emissão de dólares, dentro de um regime de câmbio flexível. Não obstante, uma análise detalhada da determinação do dólar como referência monetária precisa levar em conta os aspectos políticos que moldaram as instituições do SFI após o colapso de regime Bretton Woods. Quais as razões estratégicas e geopolíticas dos Estados Unidos na desistência do padrão monetário ouro-dólar de Bretton Woods em 1971? De acordo com Gavin (2004), no período 1958-71, do ponto de vista estratégico, a questão dos EUA estava baseada nos gastos da “dupla contenção” (URSS e Alemanha). Do ponto de vista econômico, a questão imediata dos EUA era evitar a crise no sistema monetário internacional, a depressão econômica e os desequilíbrios na balança de pagamentos, e do ponto de vista político, o problema era obter o apoio doméstico à expansão e formulação da política externa norte-americana no pós-guerra. Todos esses aspectos exigiam gastos. O regime de Bretton Woods era instável, vulnerável e obrigava negociações na esfera política reiteradamente para reparos e consertos. Contudo, o regime foi “aceito” pelos EUA, porque, segundo Gavin (2004), o sacrifício econômico implícito foi desconsiderado ou minimizado pelos americanos. Os aspectos geopolíticos, como as dificuldades de impor à Alemanha e ao Japão o ônus da desvalorização cambial e dos ajustes na balança de pagamentos, teriam ultrapassado os aspectos econômicos, dada a sua dificuldade de realização ou aceitação pelas contra-partes, tendo em vista a “estratégia de contenção”, em relação à URSS no caso da Alemanha e em relação à China no caso do Japão.

hegemonia americana”, iniciado a partir da década de 1980 e impulsionado pelo poder unipolar dos EUA após a ‘guerra fria’, o atual SFI, induzido pelo poder concentrado nas finanças da *City* de Londres e *Wall Street*, tem uma natureza instável e excludente, que estimula as rivalidades entre os estados nacionais, cada vez mais dependentes do IDE, orientado pelo capital financeiro, enquanto subordina o desenvolvimento das estruturas industriais dispersas aos interesses de supremacia econômica, tecnológica e militar dos EUA. De fato, ao romper os acordos de Bretton Woods, os Estados Unidos estavam mais interessados em manter a hegemonia do dólar e controlar a acumulação financeira em escala global, do que apoiar a modernização do parque industrial e aumentar a competitividade da economia americana.

Os déficits comerciais da indústria de transformação americana com o resto do mundo, principalmente com o Japão, na década de 1980, são evidências do interesse dos EUA nas finanças internacionais. Certamente, “O país que emite moeda padrão internacional, por não estar sujeito as restrições da balança de pagamentos, controla a expansão da liquidez e da demanda internacional, influenciando decisivamente a DIT.” (MEDEIROS; SERRANO, 1999, p.120). Por isso, a globalização financeira é um requisito fundamental do domínio norte-americano das finanças internacionais. Inicialmente ela se baseou na transferência de fundos dos países supervitários da OPEP, em torno de US\$ 50 bilhões entre 1974 e 1976, aos bancos internacionais que operavam no mercado de euromonedas, sobretudo em fundos de investimentos, fundos de pensões, fundos de *hedge* e outros fundos financeiros que, desde meados dos anos 1990, se transformaram nos principais agentes do que Aglietta (2000) denomina “capitalismo patrimonialista”, dando um impulso extraordinário à criação de capital fictício, sob a forma de crédito bancário, inicialmente nos EUA e na Inglaterra.

3.3.2 A tendência desindustrializante do capitalismo financeiro

A crise estrutural do capital tem induzido, desde a década de 1970, uma série de transformações no capitalismo, que levaram a emergência de um capitalismo financeiro, onde o trabalho tem paradoxalmente tomado cada vez mais parte da acumulação do capital através de “investidores institucionais”, os quais transformam trabalhadores assalariados em acionistas das empresas ou capitalistas rentistas. Esses fundos de investimento se transformaram em importantes agentes financeiros nas decisões de investimento. Com o domínio do crédito sobre o conjunto das transações econômicas aumenta o poder dos capitalistas rentistas, o qual implica na apropriação de uma fração crescente do produto

industrial. Sua influência imprime a marca das finanças na competição intercapitalista e no comportamento das empresas, com repercussões nos fluxos internacionais de capitais.

No centro das finanças internacionais do capitalismo globalizado estão os fundos de pensão e de investimento, as sociedades de crédito mobiliário e outras ETNs que operam no mercado monetário e de capitais.³⁹ Para os novos detentores do capital, os ativos das empresas são valores transacionáveis, jamais imobilizados, que podem ser negociados sempre que a rentabilidade das ações for considerada insuficiente. Como fontes de financiamento das empresas e do governo, em substituição aos bancos, os fundos de ‘investimento’ e outras instituições do capitalismo financeiro desconsideram as estratégias de crescimento das empresas, exigem uma rentabilidade elevada no curto prazo, dificultando os investimentos de longo prazo. Por isso, as operações de câmbio relacionadas aos IDE e ao comércio internacional representam apenas uma fração do total das operações cambiais realizadas pelo SFI. Com a desregulamentação do sistema monetário e de crédito internacional, tais “investidores” se tornaram os atores dominantes do atual capitalismo financeiro.

A globalização financeira, que se caracteriza pela volatilidade intrínseca, pela especulação e as crises financeiras recorrentes, implica na determinação das condições de crescimento das economias através do movimento internacional de capitais. Sob o regime de câmbio fixo, os déficits das transações correntes eram financiados pelas reservas cambiais, de acordo com as regras de Bretton Woods. No atual regime de câmbio flexível, os déficits são financiados pelo crédito internacional dos bancos e mercados de títulos, de acordo com os juízos dos capitalistas rentistas, a respeito da sustentabilidade das dívidas externas.⁴⁰ Então,

³⁹Um exemplo do caráter especulativo e predatório desse capitalismo patrimonialista são os *hedge funds*, também conhecidos como fundos “abutres”. São fundos de atuação global, compostos por investidores institucionais e individuais dos Estados Unidos, Alemanha, Japão, Itália e outros países, como o Aurelius Capital Management de Mark Brodsky, controlado pelo NML Elliot Management de Paul Singer, um conglomerado fundado em 1977 com capital inicial de US\$ 1 milhão que controla atualmente um patrimônio de US\$ 23 bilhões, o EM de Kenneth Dart, magnata das finanças residente nas Ilhas Cayman, entre outros, todos especializados na aquisição de títulos de dívida de empresas e países em situação de risco de *default*, considerados “lixo” no mercado financeiro, com o objetivo de obter ganhos patrimoniais.

⁴⁰Com frequência, um juízo sob orientação das agências de Classificação de Risco (ACR). No ambiente volátil dos mercados financeiros, as ACRs, como a Fitch Ratings, a Moody's e a Standard & Poor's, buscam minimizar as incertezas dos ganhos patrimoniais futuros. Elas são firmas que qualificam e classificam os ativos financeiros, por solicitação de um ou mais clientes públicos ou privados, emitidos por empresas (especialmente bancos) e governos, de acordo com o risco de *default*. Embora cada agência possua uma taxonomia própria, o risco que se refere a uma operação de crédito concedido a um estado ou banco central é denominado de “risco soberano” e quando se refere à totalidade dos agentes públicos e privados de um país é denominado de “risco país”. A classificação se situa numa escala entre A e C, sendo a classificação BBB+ a que separa o grau de investimento do grau de especulação. As agências classificam tanto um devedor, quanto um título específico. Eventualmente, dependendo das garantias ou cláusulas contratuais, um determinado título pode ter maiores garantias do que o próprio patrimônio do emissor. Nesse caso, a classificação do título pode superar a classificação do emissor. As agências também atribuem notas aos “produtos estruturados”, que são derivativos de crédito ou títulos provenientes da securitização de créditos concedidos por bancos

totalmente desregulado e sem controle dos bancos centrais, o SFI passou de um regime favorável aos devedores para um regime favorável aos credores, invertendo a natureza dos riscos.⁴¹ Assim, de um sistema regulado pelos governos, que colocava sob seu controle os movimentos de capitais, passou-se a um sistema “comandado” pelos mercados, que aumentou ainda mais a fragilidade dos sistemas produtivos nacionais.⁴²

A tensão permanente do risco de *default* amplia as necessidades de liquidez e determina o surgimento das inovações financeiras. Essas inovações são formas de proteção contra os riscos associados aos créditos mobiliários. O aporte de capitais está situado entre o imperativo de liquidez dos poupadores e a imobilidade de capitais dos investidores. A forma de resolver esse problema pelos agentes financeiros acaba definindo o aporte e o perfil dos ativos financeiros. Para facilitar a mobilidade dos capitais e reduzir os riscos cambiais, a âncora nominal das taxas de câmbio ao dólar substituiu as taxas de câmbio flexíveis. Desde 1991, essa política cambial desencadeou fluxos de capital muito além das expectativas. O excesso de liquidez baseado na acumulação de reservas causou euforia consumista nos países beneficiários, expondo os bancos continuamente ao risco de *default*.

De acordo com Aglietta (2000), o fator decisivo da instabilidade financeira causada pela liberalização dos fluxos de capitais foi o endividamento dos bancos em moeda estrangeira e financiamento dos setores público e privado em moeda doméstica. Os bancos acumularam os riscos de crédito, de vencimento e cambiais, aumentando a fragilidade do sistema bancário. A fragilidade dos bancos se tornou ainda mais vulnerável com a entrada de capitais especulativos, que restringem os instrumentos de política monetária de combate à especulação financeira. Assim, as crises financeiras do capitalismo têm origem na alavancagem excessiva de agentes públicos e privados, que resulta na acumulação de riscos e maiores constrangimentos de governos e instituições financeiras internacionais.⁴³

comerciais, incluindo hipotecas residenciais, combinados com algum tipo de derivativo. A crítica às ACRs reside no fato de que os classificados são os próprios clientes e, a pedido dos mesmos, a classificação pode ser mantida confidencial se o grau atribuído pela ACR contratada não satisfizer as expectativas do cliente.

⁴¹Para analisar as conexões de instituições e mercados que se desenvolvem na “sombra” do sistema financeiro global, ver Farhi e Cintra (2009).

⁴²O estudo de Plihon (2005) busca investigar os efeitos dos princípios de gestão dos investidores internacionais sobre a política industrial das empresas. Ele mostra que os mercados não têm realizado as funções esperadas de financiar, avaliar e regular as empresas, defendidas pelos ideólogos do capitalismo financeiro, mas promovido a instabilidade das empresas em suas operações internacionais, pelo comportamento predatório dos novos atores do capitalismo financeiro.

⁴³Aglietta (2000) descreve assim o conhecido mecanismo das crises financeiras. Quando a dívida é considerada insustentável, por uma razão qualquer, a instabilidade cerca o mercado de pessimismo, a opinião comum é submetida ao teste da realidade e a liquidez se evapora. Nesse caso, o equilíbrio do valor nominal da moeda nacional em relação à moeda padrão internacional desaparece e a crise financeira se instaura no mercado de ativos. Quando a liquidez entra em colapso e o ativo não pode ser vendido sem perdas expressivas, a necessidade de liquidez para financiar as perdas acumuladas se expande juntamente com o desaparecimento

No capitalismo atual, a acumulação do capital industrial, comercial e monetário opera sob o regime da lógica financeira.⁴⁴ De acordo com Aglietta (2000), as finanças têm caráter pró-cíclico na formação da demanda agregada. A lógica da valorização financeira estimula o consumo e o investimento privados, tendo em vista que a riqueza aumenta a renda disponível na fase ascendente dos preços dos títulos. A demanda agregada amplia o ciclo econômico ao ser pressionado pelo consumo, permitindo que as empresas obtenham lucros que sustentam o movimento de valorização dos ativos financeiros. Essa alta de preços acaba acentuando ao invés de inibir a pressão de demanda.

De outra parte, a norma de rendimento dos fundos próprios provoca uma economia de capital produtivo no longo prazo. Essa obrigação básica do capitalismo financeiro amplia o ciclo dos investimentos das empresas, muito além do permitido pelo modelo de acumulação “rígida” antecedente. O antigo regime de crescimento favorecia os rendimentos de escala na produção industrial, com o aumento da produtividade do trabalho acompanhando o aumento da relação produto-capital, traduzido na maior participação do capital industrial no valor adicionado. Essa condição muda com a necessidade de prover maior liquidez para a valorização dos títulos no mercado financeiro. A economia de capital passa drasticamente a exigir a reestruturação das empresas, pela maior exigência de rendimento dos fundos próprios, pela elevação dos custos do capital produtivo e pelo acirramento da concorrência no mercado internacional de produtos.

As ETNs atuam na confluência da mudança do paradigma organizacional e da desindustrialização nos países centrais, através do emaranhado das condições da acumulação capitalista criadas pela globalização econômica. A natureza da competição que perpassa a mentalidade gerencial das ETNs tem se concentrado “[...] na melhoria do desempenho financeiro, nas reivindicações de apoio governamental, na busca da estabilidade e na redução do risco através de alianças, fusões e incorporações.” (PORTER, 1999, p.208). Com isso, as

das contrapartidas. O pânico se instaura entre os operadores, que denunciam outros mercados onde a liquidez é testada, e o contágio reproduz no conjunto dos mercados os efeitos da desconfiança original, criando quedas de preços correlacionados até encontrar um mercado suficientemente forte para assegurar temporariamente a adimplência em última instância. Essa fuga para a qualidade acaba encolhendo consideravelmente a diversidade das carteiras nas crises financeiras. A maioria das crises tem dimensão internacional porque as finanças são impulsionadas à globalização pelas expectativas de ganhos patrimoniais, enquanto as moedas são segmentadas por múltiplas soberanias. Esta disparidade impede a instituição definitiva de um credor internacional em última instância, ao mesmo tempo em que expõe a fragilidade do SFI.

⁴⁴Neste regime de acumulação, como tentam explicar Braga (1998) e Belluzzo (1998), “[...] o cálculo do valor presente do investimento produtivo não é afetado simplesmente pelo estado de preferência pela liquidez nos mercados financeiros, mas pela financeirização [...]” que a lógica incita da valorização patrimonial impõe à acumulação produtiva. “A generalização e intensificação da concorrência protagonizada pelas ETNs só pode ser compreendida corretamente a luz dessas transformações financeiras.” (BELLUZZO, 1998, p.191). Para os autores, inclusive as questões relativas às estratégias de localização das ETNs devem ser avaliadas na perspectiva desta disciplina do capital financeiro.

empresas recorrem cada vez mais às tecnologias da informação, para reduzir os custos das funções empresariais relacionadas com a produção material, em cadeias globais de produção, impulsionando a demanda de serviços, junto com os consumidores, que estimulam o desenvolvimento de inovações nos serviços domésticos.⁴⁵ O efeito líquido da utilização das tecnologias da informação e outras inovações tecnológicas sobre o volume do emprego industrial não é a absorção de uma quantidade maior de trabalhadores, pelo acréscimo da demanda desse tipo de produtos, devido à economia de capital e ao barateamento dos produtos, mas a substituição da demanda por outros tipos de produtos, pela aplicação da renda poupada que a utilização de tais inovações tecnológicas ocasiona. Tudo indica que o progresso técnico na indústria muda simultaneamente o perfil da demanda agregada e, com isso, a divisão social do trabalho.

A contrapartida da redução do emprego na indústria, pela utilização de inovações técnicas poupadoras de trabalho, é a ampliação do emprego nos setores que absorvem a renda poupada na indústria, como os serviços em geral. Assim, a emergência da economia de serviços e a desindustrialização sugerem que a estrutura da produção e do emprego depende do perfil dos componentes da demanda agregada. Uma alteração no perfil do consumo e do investimento interno, do IDE e da demanda externa da economia, repercute fortemente na distribuição do trabalho entre os diferentes setores da produção social, ainda mais em função das exigências financeiras sobre o capital industrial. Desse modo, é desde a perspectiva da economia de capital que devemos analisar a importância da demanda agregada na determinação da estrutura da produção e do emprego. A nova economia de serviços imobiliza menos capital, tem ciclos de produtos mais breves e se adapta com maior rapidez as mudanças na estrutura da demanda.

O impacto macroeconômico de tais transformações na esfera microeconômica é a maior elasticidade da oferta global e capacidade de absorção das tensões inflacionárias frente

⁴⁵De acordo com Belluzzo (1998), o crescimento da riqueza financeira e o desenvolvimento de estruturas econômicas, políticas e tecnológicas destinadas à avaliação da massa de riqueza patrimonial estão afetando significativamente o comportamento de variáveis macroeconômicas como o investimento. As “novas” determinações do capitalismo patrimonialista afetam o investimento de diferentes formas: 1) quanto mais longo for o período de maturação dos novos projetos, menores serão as chances de financiamento; 2) as aquisições, fusões e incorporações de empresas produtivas já existentes são preferidas em desfavor da criação de nova capacidade produtiva; 3) os excedentes financeiros das grandes empresas têm sido sistematicamente superiores a seus gastos de capital, o que significa que elas são aplicadoras líquidas nos mercados financeiros e de capitais. Com isso, a taxa de acumulação de capital e a mudança de composição do investimento, que obedece a um padrão uniforme em quase todos os países, vêm declinando desde meados da década de 1970. Esse declínio tem sido mais acentuado na indústria. Desse modo, o aumento da concorrência e a abertura econômica, associados à instabilidade dos mercados financeiros têm alterado a qualidade dos investimentos. Os resultados dos investimentos na indústria se tornaram mais incertos e forçaram os novos gastos de capital se concentrarem nas cadeias globais de distribuição, no setor de serviços e no próprio setor financeiro.

às oscilações da demanda agregada. Com a emergência da economia de serviços, poupadora de capital, os desequilíbrios tendem a se acumular nos mercados de títulos, aparentemente sem tensão inflacionária no mercado do produto. O mecanismo que provoca o desequilíbrio macroeconômico e as crises financeiras recorrentes é a própria fragilidade financeira do capitalismo patrimonialista. Segundo Aglietta (2000), as bases do endividamento que sustentam toda a lógica financeira do capitalismo atual criam as necessidades potenciais de liquidez, que podem se realizar frente à mínima alteração da confiança, independente da causa que a produza. Em outras palavras, a alta de preços dos ativos associada a expansão do crédito é ela mesma um fator de desordem financeira.

A ascensão das finanças e dos serviços como centro dinâmico da acumulação capitalista é uma tendência do capitalismo contemporâneo, que Arrighi (1998) acredita ter uma forma cíclica e não-linear. Para o autor, esse capitalismo patrimonialista é temporário e cíclico, apenas uma fase de acumulação financeira em função dos problemas de acumulação real. Com base no argumento de Braudel (1984), de que essa fase seria um padrão recorrente e um “sinal de maturidade” da acumulação produtiva, desde o início do capitalismo, Arrighi (1998) afirma que a acumulação financeira atual “[...] é um desenvolvimento normal da acumulação de capital.” (ARRIGHI, 1998, p.355). O domínio das finanças na acumulação capitalista não seria uma casualidade, mas um aspecto recorrente e que implicaria na reestruturação intermitente do capitalismo. Para efeito da presente investigação, é importante destacar simplesmente o aspecto financeiro da acumulação capitalista, que supostamente está por trás da nova divisão (social e internacional) do trabalho. Nesse sentido, nem mesmo o deslocamento espacial das atividades industriais para países de média e baixa renda é o aspecto fundamental da reestruturação do capitalismo mundial, mas “[...] a mudança de fase dos processos de acumulação do capital, em escala mundial, da expansão material para a expansão financeira.” (ARRIGHI, 1998, p.355).

A despeito da forma assumida pela tendência do capitalismo, a emergência das finanças implica em transformações estruturais, cuja forma de representação não é a desindustrialização nela mesma, mas os conflitos sociais e econômicos criados pelo domínio das finanças sobre o processo de acumulação do capital industrial. Em outras palavras, a industrialização e desindustrialização no “centro” e na “periferia” do sistema capitalista não é um “dado” categorial, mas um processo de transformação, que não é inevitável ou necessário, nem mesmo contingente, mas somente uma tendência que, sob certas condições ou circunstâncias, pode se tornar uma realidade. Sua aparente causalidade pode esconder um processo irreversível. Contudo, de acordo com Lukács (2010), no âmbito dos processos

econômicos, as casualidades se cancelam mutuamente sob a forma de tendência, embora o processo objetivo de desenvolvimento da sociedade em seu conjunto, que envolve o funcionamento qualitativamente diferente de vários estratos da *práxis* social, esteja submetido a uma casualidade insuperável. Marx também admite essa “compensação mútua” das casualidades no campo estrito da economia, embora proceda cautelosamente quando aborda a necessidade no âmbito da vida cotidiana. Ele sabe perfeitamente que através dessa relação (dialética) entre casualidade e necessidade se expressa a historicidade do gênero humano.⁴⁶

A causa que desencadeia concretamente um processo é ele mesmo um processo que sintetiza diversos componentes de efeitos diferentes, no qual o caráter tendencial que forma a base da legalidade estatística se torna determinação dominante. Mas quando, na realidade, um processo de causação revela-se uma tendência de probabilidade estatística, então o caráter dos nexos dinâmicos modificou-se radicalmente na sua respectiva concretude, mas, de modo algum, naquela objetividade que o processo assume no interior da realidade em seu conjunto. (LUKÁCS, 2010, p.146).

Em suma, as respectivas grandezas das categorias são estabelecidas, histórica e concretamente, pelos conflitos sociais, e somente a partir dessa constituição real das categorias é possível derivar teoricamente o papel da indústria no desenvolvimento das economias capitalistas. Se as condições que deram origem ao fenômeno mudarem, também mudarão as suas formas de representação. A representação teórica do que acontece com a indústria, a generalização das recentes transformações estruturais do capitalismo contemporâneo, deve mostrar sua conformidade com a essência dos fenômenos correlacionados para ser considerada no mínimo plausível. Porém, do ponto de vista histórico, não podemos considerar a desindustrialização um processo irreversível, pois mesmo os processos irreversíveis não passam de tendências, e suas possibilidades de desenvolvimento podem estimular, inibir ou até mesmo eliminar, mas jamais produzir mecanicamente um processo de mudança estrutural como a desindustrialização. Uma necessidade absoluta não existe de forma alguma, ontologicamente ela está sempre ligada a determinadas premissas.

A forma financeira do capitalismo se caracteriza pelos conflitos entre acumulação real e financeira, que se materializam na divisão (social e internacional) do trabalho, e definem a forma da apropriação da riqueza (nacional e mundial). Essa determinação tem dois aspectos que se reforçam mutuamente, ambos ligados diretamente ao tema da investigação: o perfil desindustrializante e a volatilidade intrínseca do regime de acumulação financeira. Ambos são

⁴⁶De fato, nada na sociedade pode tornar-se uma categoria determinante da *práxis* se não tiver raízes efetivas na economia, nem essa determinidade econômica pode tornar-se uma determinação linear, univocamente necessária dos processos objetivos de desenvolvimento da sociedade. “A economia como base inevitável não apenas possibilita em suas conseqüências práticas as decisões alternativas, mas também as torna tendencialmente inevitáveis.” (LUKÁCS, 2010, p.125).

determinações essenciais do conceito de desindustrialização. O termo desindustrialização indica simplesmente a tendência da produção industrial (imediata) desocupar o centro do processo de acumulação capitalista.

A pesquisa tem indicado que se trata de um fenômeno que envolve dois processos simultâneos e complementares, ambos desencadeados pela crise estrutural do capital: um de redistribuição geográfica do capital industrial, determinado por vantagens locacionais e outras associadas à internacionalização da produção, e outro de desmaterialização da produção capitalista, determinado pelo atual regime de acumulação financeira associado ao progresso tecnológico e inovações das telecomunicações, etc. A expressão aponta tanto uma tendência à estagnação da indústria da manufatura como centro dinâmico da acumulação capitalista quanto o aumento da produção de mercadorias intangíveis, especialmente de serviços, no conjunto da produção capitalista.⁴⁷ Em suma, o processo de transnacionalização, informatização, e financeirização das economias capitalistas, com a respectiva mudança no padrão de acumulação e na DIT, têm levado a reestruturação industrial, a redistribuição espacial da indústria e a desindustrialização das economias centrais e periféricas, com resultados cada vez mais deletérios para as atividades produtivas e a classe trabalhadora.

3.3.3 A divisão internacional do trabalho revisitada

As políticas de globalização têm causado danos consideráveis e desenraizado a indústria de muitos países, induzidas pela crise estrutural do capital. Nesse sentido, temos de considerar que o vetor de crescimento de qualquer país é determinado pela natureza da restrição externa que eventualmente enfrenta, uma restrição que depende das características do regime monetário internacional e da orientação geopolítica da potência dominante. Na análise precedente, vimos que as recentes mudanças do capitalismo têm configurado a nova DIT, cujos agentes de transformação estrutural são as ETNs do setor financeiro e os estados nacionais, sob a liderança dos Estados Unidos. Ela nos mostra o contexto histórico da nova DIT. Cabe agora, para efeito da nossa investigação, qualificar o conceito de desindustrialização, do ponto de vista da divisão social do trabalho.

Embora a representação geral da divisão social do trabalho é suficiente e mais ou menos concordamos com ela, o conceito precisa ser reposicionado na perspectiva do

⁴⁷Do ponto de vista da teoria marxista, ambas as contrapartidas setoriais da desindustrialização (finanças e serviços) não estão diretamente ligadas à produção de excedentes (mais-valia). Para uma discussão econômica mais aprofundada das características setoriais da desindustrialização, ver Tregenna [2011a e b].

capitalismo financeiro e das políticas de globalização econômica. Nossa investigação sugere que a divisão social do trabalho, em curso na maioria das economias capitalistas, provém do esgotamento do modelo de acumulação capitalista predominante no pós-guerra, que impulsiona a globalização econômica e o crescimento dos serviços associados ou não a produção industrial.

Os fatores externos que induzem a desindustrialização estão relacionados ao grau de integração comercial e produtiva das economias, ou seja, com o estágio alcançado pelo assim clamado processo de “globalização”. Nesse contexto, os diferentes países podem se especializar na produção de manufaturados (o caso da China e da Alemanha) ou na produção de serviços (Estados Unidos e Reino Unido). Além disso, alguns países podem se especializar na produção de manufaturados intensivos em trabalho qualificado, ao passo que outros podem se especializar na produção de manufaturados intensivos em trabalho não qualificado. Esse padrão de desenvolvimento gera uma redução do emprego industrial (em termos relativos) no primeiro grupo e um aumento do emprego industrial no segundo grupo. (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p.223).

Desse modo, uma parte da desindustrialização pode ser atribuída à expansão dos serviços que tem acompanhado a globalização e a realocação das atividades industriais, em sua maioria ligadas diretamente as atividades industriais, que cria a ilusão estatística de que se trata de uma expansão autônoma do setor pelo crescimento do consumo, mas também está ligada ao desenvolvimento de atividades industriais em cadeias globais de produção e a nova DIT.

Por outro lado, a globalização econômica cria um conjunto de serviços ligados à produção industrial globalizada, aprofundando a divisão social do trabalho em favor do crescimento do setor de serviços correlacionados a produção de manufaturados para o mercado mundial. Desse modo, a redistribuição geográfica da indústria manufatureira aparece essencialmente ligada à terceirização dos serviços, o que coloca a expansão dos serviços terceirizados na agenda do capital industrial globalizado, que tanto tem acossado os trabalhadores de todo mundo sob o argumento da competitividade.⁴⁸

A condição geral para a expansão do setor de serviços é a desacumulação de capital e liberação de força de trabalho no setor industrial, facilitadas pelo progresso tecnológico, pelo aumento da produtividade do trabalho e outras condições históricas, como a crise do estado de bem-estar social. Contudo, a desindustrialização das economias capitalistas avançadas é menos o resultado do desenvolvimento das forças produtivas sociais do que da necessidade de

⁴⁸O temor da precarização das condições de trabalho pela terceirização tem levado os trabalhadores brasileiros a protestarem contra o projeto de lei 4.330/2004 que regulariza as subcontratações no mercado de trabalho. Uma análise mais detalhada das ameaças que rondam a terceirização no mercado de trabalho, como a queda dos salários reais e a perda dos mecanismos de proteção social dos trabalhadores, uma tendência cada vez mais evidente na economia globalizada, pode ser encontrada na recente publicação da OIT (2015).

superar a crise estrutural do capital, através da instauração do capitalismo financeiro mundializado. A atual DIT não é o resultado do progresso técnico industrial das economias de industrialização avançada, como sugere o argumento de que é o aumento da produtividade do trabalho que tem levado a desindustrialização das economias centrais, assim como não é o avanço tecnológico da indústria que tem levado a expansão do mercado mundial e a globalização econômica, mas os problemas da acumulação capitalista, essencialmente ligado às condições de produção, a partir da crise estrutural do capital, que induziram a redistribuição da indústria mundial e a nova DIT. Por isso, tem se mostrado extremamente complexo e difícil compreender o processo de desindustrialização de maneira isolada, por assim dizer, como um fenômeno nacional, sem considerar os impactos da globalização econômica sobre a divisão social do trabalho. Por conseguinte, as transformações estruturais do capitalismo, que tem induzido as transformações no regime de acumulação capitalista desde os anos 1970, implicam na necessidade de uma qualificação apropriada do conceito de divisão social do trabalho.

Quando se aborda “cientificamente” a divisão do trabalho, de um ponto de vista estritamente econômico, o que precisa ser explicado é como o trabalho social se distribui entre os diferentes ramos da produção e se desenvolve em determinadas condições de produção, como as atuais condições do capitalismo avançado. De acordo com Marx (1984), a forma que a divisão social do trabalho assume no regime capitalista de produção é a forma valor dos produtos do trabalho. Em primeiro lugar, é preciso considerar que a forma de manifestação do valor dos produtos do trabalho, o valor de troca, se modifica no transcorrer do desenvolvimento da sociedade, embora o que regula a distribuição do trabalho social entre as diferentes atividades econômicas permanece sempre o mesmo, como uma espécie de “lei natural” e independente da formação social.⁴⁹ Desse modo, a explicação científica deve recair sobre a forma de manifestação da divisão social do trabalho. A ciência precisa explicar como se verifica essa distribuição do trabalho social nas atuais condições do capitalismo, já que aquela “lei natural” de distribuição do trabalho social opera a revelia das vontades individuais em todas as formações sociais.

⁴⁹De acordo com Adam Smith (1983), a divisão do trabalho tem origem na “propensão à troca” própria da natureza humana, a qual é estimulada pelo interesse próprio e limitada pela “extensão do mercado”. A divisão do trabalho causa, por sua vez, o aumento da produtividade do trabalho, tanto no processo de trabalho dentro da firma quanto na sociedade em seu conjunto, devido ao desenvolvimento das habilidades ou “destreza” do trabalhador, a redução do tempo de transferência de uma categoria à outra de trabalho e ao progresso técnico poupador de trabalho. Apesar de Smith (1983) mostrar que a produtividade resulta da divisão do trabalho e não o contrário, o horizonte ahistórico da economia política clássica pouco contribui para compreender a forma da divisão social do trabalho.

O conteúdo da divisão social do trabalho é o desenvolvimento das forças produtivas, uma “lei natural” comum a todas as formações sociais. Contudo, o aumento da produtividade do trabalho, que acompanha o desenvolvimento das forças produtivas sociais, impulsionado pela divisão social do trabalho, não é tanto causa quanto efeito da divisão social do trabalho. Conseqüentemente, para se entender a divisão social do trabalho é preciso analisar as condições da distribuição do trabalho social, antes de deduzir teoricamente as características da produção capitalista da divisão social do trabalho. O modo e as condições da produção, sob a divisão do trabalho e não essa distribuição sob aquelas condições do trabalho, que definem a produtividade do trabalho e a especialização produtiva. Em outras palavras, a ciência não precisa explicar que a distribuição do trabalho social em quantidades diversas e qualitativamente determinadas é uma condição objetiva da produção social para o atendimento das diferentes quantidades de necessidades. Esta é uma “lei natural”, diz Marx (1984), de onde somente extraímos tautologias. O que precisa ser explicado e desenvolvido teoricamente é a forma de manifestação da divisão social do trabalho, no atual contexto do capitalismo avançado, para demonstrar sua adequação à lei do valor, do intercâmbio de mercadorias de acordo com o tempo de trabalho incorporado em sua produção.

De acordo com Marx (1984), o que provoca o intercâmbio recíproco dos produtos entre as “comunidades”, e sua transformação progressiva em mercadorias, são as diferenças desenvolvidas naturalmente dos produtos e modos de produção, e não o intercâmbio dos produtos. A circulação de mercadorias pressupõe a divisão social do trabalho. São as diferenças entre os produtos e modos de produção que “[...] cria as diferenças entre as esferas da produção e as colocam em relação, transformando-as em ramos mais ou menos interdependentes de uma produção social global.” (MARX, 1984, p.277). Essa determinação está na origem da divisão social do trabalho. A divisão social do trabalho surge através do intercâmbio entre esferas de produção originalmente distintas, porém interdependentes entre si, as partes se decompõem e esse processo de decomposição é impulsionado pelo intercâmbio de mercadorias com o estrangeiro. Quer dizer, a divisão social do trabalho transforma as bases da organização social da produção, aprofunda a especialização e impulsiona a DIT.

Entretanto, como as condições da produção social implicam na distribuição e autonomização de parcelas crescentes do trabalho social, quais as condições da acumulação de capital entre os diferentes setores da produção social no capitalismo globalizado? Numa carta endereçada a Carl Schmidt, Marx (1989) argumenta que “[...] onde há divisão do trabalho em escala social, aí também há autonomização das parcelas do trabalho social entre

si.” (MARX, 1989b, p.458).⁵⁰ Assim, para desvendar os problemas dos ramos relativamente autônomos da produção social, não podemos ignorar algumas condições do mercado mundial e do movimento do capital industrial na perspectiva da DIT.

Por suposto, as transformações na estrutura da produção e do emprego, que representam a divisão social do trabalho do capitalismo financeiro, e acompanha o crescimento do setor de serviços, nos remete ao conceito de desindustrialização como um fenômeno ligado à globalização econômica e à nova DIT. As evidências da dimensão global da desindustrialização se encontram na análise da situação objetiva das classes capitalistas nos ramos mais importantes da indústria, as indústrias do petróleo e petroquímica, a indústria metal-mecânica e de biotecnologia, no núcleo central do capitalismo mundial, EUA, Europa e Japão, sob a hegemonia norte-americana, considerando o conjunto de informações sobre os fundamentos econômicos destas sociedades capitalistas. Com essa análise, é possível demonstrar que a distribuição desigual da indústria entre os diferentes países constitui a atual estrutura capitalista de exploração econômica em escala mundial e, ao mesmo tempo, que a base econômica do fenômeno da desindustrialização não pode ser estudada em separado da globalização econômica.

O declínio do emprego na indústria de transformação, de acordo com Brown e Julius (1994), se deve à nova DIT, na qual as economias avançadas estão abandonando a produção de bens manufaturados e se especializando na produção de serviços. Embora os países ainda estejam consumindo uma grande quantidade de produtos manufaturados, as economias avançadas estão aumentando as importações de tais produtos das economias atrasadas e

⁵⁰Curiosamente, na passagem onde trata da divisão social do trabalho e da autonomização do trabalho social, Marx argumenta acerca da possibilidade das crises no mercado financeiro, nas quais os desequilíbrios na indústria desempenhariam um papel subordinado, antecipa a formação dos conglomerados financeiros e nos dá uma esclarecedora descrição do capitalismo financeiro. Diz Marx (1989b, p.459): “A produção é, em última instância, decisiva. Mas, assim que o comércio de produtos se autonomiza em relação à própria produção, ele segue um movimento que, de modo geral, é dominado pelo [movimento] da produção, mas que nos detalhes e dentro dessa dependência geral, segue leis próprias inerentes à natureza desse fator. [...] O mesmo se dá no mercado financeiro. Assim que o comércio de dinheiro se separa do comércio de mercadorias, ele passa a ter - sob certas condições impostas pela produção e pelo comércio de mercadorias e dentro desses limites - um desenvolvimento autônomo, leis especiais determinadas pela sua própria natureza, bem como fases peculiares. Acrescente a isso que o comércio de dinheiro se expande até ser comércio de crédito, que esses créditos não são apenas títulos da dívida pública, mas ações de indústrias e de meios de transporte, de modo que o comércio de dinheiro alcança controle sobre uma parte da produção que, de modo geral, o domina; então, a retroação do comércio de dinheiro sobre a produção se torna ainda mais forte e complexa. Os comerciantes de dinheiro são proprietários de ferrovias, minas, siderurgias, etc. Esses meios de produção assumem um duplo aspecto: as empresas têm de se orientar ora de acordo com os interesses da produção imediata, ora também de acordo com as necessidades dos acionistas à medida que eles são comerciantes de dinheiro. [...] temos visto lutas em que um dinheiro imenso foi pulverizado não no interesse da produção e do transporte, mas apenas por causa de uma rivalidade que em geral tinha apenas por finalidade possibilitar operações na bolsa por parte dos financistas possuidores das ações.”

pagando com exportações de serviços sofisticados, bancários, consultorias e outras formas de transferências patrimoniais e especulativas.

A nova divisão internacional da produção baseia-se na transferência, dos países centrais para os periféricos, de setores industriais criados na primeira e na segunda revolução industrial (têxteis e siderurgia, principalmente), bem como determinados ramos de eletrodomésticos, eletrônica, audiovisuais, artigos de consumo popular, automóveis, além de outros que utilizam intensivamente força de trabalho e empregam tecnologia pouco avançada. (VIZENTINI, 1996, p.58).

A migração da indústria de transformação com tecnologia intensiva em trabalho para os países pobres, enquanto os países avançados se especializam na produção de serviços intensivos em capital, faz parte das transformações na DIT que tem conduzido à globalização econômica. Esse processo se fez acompanhar de um deslocamento do centro dinâmico e da estrutura da acumulação capitalista no sistema econômico internacional, com a integração de economias periféricas suscetíveis de serem exploradas na nova ordem econômica mundial. Ao mesmo tempo, o processo de globalização econômica tem reforçado o papel dos monopólios na atual DIT, pelo acirramento da concorrência no mercado mundial de produtos industrializados. Embora não esteja diretamente ligado à determinação da divisão social do trabalho, os monopólios têm causado sérios prejuízos ao desenvolvimento industrial das economias periféricas.

De acordo com Amin (2001), o controle monopolista das inovações, dos fluxos financeiros globais, do acesso aos recursos naturais, da mídia e comunicações e dos armamentos de destruição em massa, pelos estados nacionais e ETNs dos países avançados, está na base das relações de dependência centro/periferia e determina as condições de exploração econômica internacional. Essas condições dependem do ambiente político e institucional, mais ou menos favoráveis à industrialização dos diferentes países, pois, do mesmo modo em que não há uma ciência “pura”, a lei do valor também se expressa em certo ambiente político e social. Quer dizer, a noção de que as mercadorias são trocadas de acordo com o tempo de trabalho nelas incorporado pressupõe certas condições objetivas de produção, dadas condições materiais de existência que, no ambiente externo, materializam os conflitos da DIT. O impacto dos monopólios na determinação da indústria nacional deve ser analisado a partir dessas condições objetivas que, vale dizer, tem beneficiado os países da “tríade dominante” (EUA, Europa, Japão), controlado o ritmo da industrialização periférica e determinado a estrutura dentro da qual a lei do valor globalizado se manifesta.

O controle das inovações pelas ETNs é uma condição fundamental do desenvolvimento industrial periférico. “As empresas estrangeiras não costumam transferir

pesquisa e desenvolvimento tecnológicos (P&D) para os países do Terceiro Mundo. Mais de 80 por cento de P&D é realizado no *home office* no estado imperial. Apenas os resultados da P&D são transferidos e por um preço exorbitante em pagamentos de *royalties* por um longo período de tempo.” (PETRAS; WELMEYER, 2007, p.126, tradução nossa). Por exemplo, no comércio internacional de patentes, a participação brasileira (o volume de registro de patentes) é de apenas 0,1% do que é comercializado no mercado mundial (da recente produção mundial); isto é, 250 contra 250.000 patentes aproximadamente produzidas anualmente, segundo dados do IBGE (2014). Esse controle monopolista das inovações nos países centrais transforma a indústria periférica refém do capital monopolista, através do controle das importações de máquinas, equipamentos e tecnologia embarcada na produção.

Com isso, cresce em importância a manutenção dos direitos de propriedade intelectual e, em significado, os desequilíbrios na conta capital e de serviços, que restringem economicamente, do ponto de vista macroeconômico e politicamente do ponto de vista das políticas intra-industriais, a capacidade interna de financiamento da indústria nacional. Inclusive os ganhos privados da problematização da adaptabilidade humana em relação às mudanças climáticas podem induzir a transferência de certas indústrias para regiões periféricas, onde os custos sociais podem ser legitimados pela redução do desemprego.

Aqueles que pintam o quadro fantasioso da “sociedade pós-industrial” não percebem (ou não dizem) que a cínica política de transferência das “indústrias poluentes” para o “Terceiro Mundo” não torna o sistema global de produção capitalista nem um pouco menos industrial. Então, o discurso supostamente objetivo e científico da “sociedade pós-industrial” demonstra, também neste aspecto, sua função de espalhafatosa racionalização ideológica das relações exploradoras estabelecidas. Tais “transferências de tecnologia” só removem as práticas produtivas mais odiosas, juntamente com suas conseqüências altamente poluentes, dos “países capitalistas avançados”, depositando-as, freqüentemente sob o pretexto de “auxílio ao desenvolvimento”, na soleira dos países dependentes. (MÈSZÁROS, 2004, p.138).

A despeito do protecionismo embarcado no atual capitalismo manipulatório, a concorrência das ETNs na produção local e as importações de produtos finais e intermediários pelas próprias ETNs, através do IDE e do comércio internacional intra-firmas, tem aprofundado as dificuldades da indústria doméstica dos países periféricos.

As tarifas e regulamentos restritivos têm aumentado com respeito à propriedade estrangeira, como parte do processo de liberalização, mas também tem aumentado a entrada em massa de alimentos subsidiados e produtos industriais baratos. Nesse contexto, quaisquer que sejam os benefícios que os IDE possam trazer eles são compensados pela perda da agricultura, da produção e do emprego industrial local, devido às importações baratas. Além disso, a "concorrência" estrangeira entre ETNs e empresas em funcionamento locais é tão desigual que poucos sobrevivem. (PETRAS; WELMEYER, 2007, p.125, tradução nossa).

Assim, não é completamente absurda a hipótese de que o protecionismo, que tem adquirido recentemente uma força política renovada, assim como o nacionalismo exacerbado, são formas de manifestação das tensões internacionais decorrentes da estratégia neoliberal dos países avançados, que transfere aos demais países a possibilidade de lidar com problemas econômicos, sociais e políticos, decorrentes da fragmentação da produção industrial e da crescente expansão do comércio internacional. “Esta tem sido uma tendência acentuada no processo de transformação global e na construção de uma nova DIT - uma tendência que tem sido documentada e analisada a partir de diversas perspectivas ao longo das últimas três décadas.” (PETRAS; WELMEYER, 2007, p.126, tradução nossa).

Entretanto, no atual contexto de globalização financeira, a política macroeconômica tem sobretudo uma importância acessória na determinação do ritmo de acumulação capitalista. Quer dizer, a política econômica do capitalismo financeiro é menos instrumental do que comunicativa, tendo em vista que as autoridades monetárias devem considerar a sensibilidade dos mercados financeiros. Para escapar da incerteza que resultaria da troca de informações desencontradas com o mercado, o banco central anuncia regularmente o câmbio nominal de médio prazo e, desse modo, estabelece explícita ou implicitamente uma meta de inflação. A estabilidade monetária e disciplina fiscal devem estar em conformidade com as expectativas dos mercados financeiros globalizados. O regime de metas inflacionárias aponta as condições de valorização dos ativos financeiros, no mercado monetário e de títulos e, no mercado do produto, as condições das transações correntes com o exterior.

Para a indústria doméstica, integrada em cadeias de produção globalizadas, a inflação sob controle representa a possibilidade de aquisição, a preços inferiores, de uma parcela da produção intermediária no exterior e, também, se for conveniente em termos tributários, da transferência ao estrangeiro de uma parcela dos lucros através do comércio internacional intra-firmas. Esse aspecto é imprescindível para as operações das ETNs, que operam plataformas de exportação em países periféricos. Ademais, a análise do desenvolvimento industrial não pode deixar de considerar as condições e dinâmica do financiamento externo, pois o futuro da indústria em qualquer lugar do mundo está atrelado às condições de valorização do capital monetário no circuito internacional do crédito, de acordo com os imperativos do capitalismo patrimonialista. Por isso, a globalização financeira se baseia na amarração juros e câmbio, decisiva na determinação do ritmo da acumulação capitalista e do desempenho da indústria internamente.

A política monetária (de juros) está voltada para o controle dos preços (da inflação), no regime de metas inflacionárias, e a política cambial (de câmbio) está ligada ao controle das

contas externas (da balança de pagamentos). O regime de metas inflacionárias está atrelado ao regime de acumulação financeira dominante na atualidade, que conduz as autoridades monetárias a desconsiderar, na formulação da política econômica doméstica, a influência que a política de juros (voltada para dentro) exerce sobre a balança de pagamentos, assim como a influência que a política de câmbio (voltada para fora) exerce sobre os preços domésticos, em benefício da mobilidade internacional do capital financeiro. Nas atuais condições do capitalismo, essa inclinação da política macroeconômica é desfavorável ao desenvolvimento industrial e fundamental na determinação do conceito de desindustrialização. Quase uma condição da inserção na DIT, essa premissa da globalização financeira diz respeito à remuneração do capital monetário, os juros, inseparável das condições do crédito no mercado internacional e da participação do capital industrial na (des) ordem econômica mundial instaurada pelo capitalismo financeiro.

De acordo com Harvey (2010, p.103), a crise de acumulação do capital se desdobra, a partir dos anos 1980, num eixo econômico hegemônico (EUA, Europa e Japão) e numa “série em cascata de ordenações espaço-temporais primordialmente nas regiões Leste e Sudeste da Ásia, porém com elementos adicionais na América Latina (em particular Brasil, México e Chile)”. Para o autor, trata-se de um movimento de terceirização do capital transnacional ao redor do mundo, que se abre a duas possibilidades de conclusão.

Na primeira delas, novas ordenações espaço-temporais abrem-se sucessivamente e capitais excedentes são absorvidos em base episódica. Aquilo que chamo de ‘crise de comutação (*switching*)’ tem o efeito de redigir fluxos de capital de um espaço para outro. O sistema capitalista permanece relativamente estável como um todo, embora as partes vivenciem dificuldades periódicas (como desindustrialização aqui ou desvalorizações parciais ali). (HARVEY, 2010, p.103).

Na segunda possibilidade, segundo Harvey (2010), há um acirramento da competição internacional, na medida em que vários centros dinâmicos de acumulação do capital competem entre si no cenário mundial devido a fortes correntes de sobreacumulação e, como é impossível que todos tenham sucesso no longo prazo, os mais fracos sucumbem, sendo obrigados a desvalorizações cambiais, ou ainda podem surgir esporadicamente conflitos geopolíticos entre as regiões.

Esse movimento internacional do capital requer a abertura econômica, que passa a ter uma importância crucial tanto na distribuição espacial da indústria quanto na formação dos preços e na apropriação dos benefícios da nova DIT. Sem dúvida, as políticas de globalização têm beneficiado os países capitalistas “centrais”, em particular os EUA, devido a posição da moeda americana na hierarquia das moedas. Esta posição define as condições de produção e

apropriação da riqueza produzida na economia mundial. A estabilidade dos preços internos nos EUA se deve as transformações nas condições da oferta global, que deslocou parte da indústria da manufatura para regiões onde as relações entre capital e trabalho são francamente favoráveis ao capital industrial.⁵¹ Essa redistribuição espacial da indústria, acompanhada do aumento da concorrência entre os produtores de manufaturados na economia mundial, tem abastecido o mercado interno dos EUA e da Europa com produtos industrializados baratos.

Contra a tendência de globalização e integração das economias nacionais às cadeias hierarquizadas de valor, controladas por ETNs, Borón e Gambina (2002) argumentam que o crescimento baseado nas exportações é uma falácia sem o desenvolvimento do mercado interno e para o desenvolvimento industrial das economias periféricas, particularmente das economias latino-americanas. Para os países periféricos em geral escaparem da lógica neoliberal da competitividade, que aprofunda uma DIT favorável aos países avançados, seria preciso “[...] uma contra-estratégia global, especialmente em relação à abertura da conta capitais e a proteção dos nossos mercados.” (BORÓN; GAMBINA, 2002, p.17).

A indústria sul-americana tem um perfil único, de capital intensivo associado ao processamento de recursos naturais e caracterizado por baixos níveis de valor agregado doméstico. De acordo com Phillips (2010), os padrões de instabilidade macroeconômica recorrentes e a sobrevalorização cambial na região têm impedido o desenvolvimento da indústria de transformação e, na maioria dos casos, sustentado e reforçado um processo de desindustrialização. Para o autor, o Brasil seria uma espécie de exceção à regra, dada a importância da indústria na estrutura da produção e das exportações, cuja escala de

⁵¹Por exemplo, com os protestos dos trabalhadores na Ásia e o nível salarial ascendente na China, as ETNs tem intensificado a busca por localizações alternativas, como a Europa Central e Sudeste, criando uma tendência de exploração da força de trabalho nas regiões mais pobres da Europa, de modo a preocupar as autoridades locais. Como observa a deputada alemã Jutta Steinruck (SPD), referindo-se as condições de trabalho, semelhantes às da Ásia, na ETN taiwanesa Foxconn em Pardubice na República Tcheca, fabricante de computadores e *smarthphones* para o mercado mundial: “A escravidão moderna não é mais uma raridade em certas empresas e setores da Europa” (BOSEN, 2013). Aparte o caráter desumano no ritmo de produção durante a jornada de trabalho de 12 horas ininterruptas, seis dias por semana, os operários tchecos que trabalham na Foxconn recebem cerca de € 550 por mês, incluindo bônus e horas extras, o que equivale a 60% do salário médio pago aos trabalhadores na própria República Tcheca. Embora a ETN reporta que “acata todas as leis do bloco”, pois se define como membro da União Européia, partes das operações da fábrica são realizadas por trabalhadores itinerantes, em sua maioria da Bulgária, Romênia, Vietnã e Mongólia, o que lhe permite escapar das sanções previstas pelas normas do bloco. Apesar da média salarial ser superior à média asiática, há uma infraestrutura adequada e uma proximidade com o mercado consumidor europeu que possibilita a Foxconn uma lucratividade superior nas operações na Europa Central. Além de instalar outras unidades na República Tcheca, a empresa também atua na Eslováquia, onde monta televisores para a Sony. Esse é somente um exemplo entre tantos outros, fabricantes de eletrônicos, que também tem se deslocado para a região desde meados da década de 1990, como a Flextronics que monta computadores para a chinesa Lenovo na Hungria e placas de circuitos da marca Celestia na Romênia. Em geral, os países do extinto bloco soviético, que perderam parte considerável da sua indústria ao adotarem a economia de mercado, tem incentivado a instalação de ETNs manufatureiras, através de incentivos fiscais e um engajamento sindical, tradicionalmente controlado pelo estado, favorável a criação de empregos.

concorrência com a China estaria sendo percebida de maneira desproporcional. Contudo, é significativo que 60% das exportações brasileiras para a China são de produtos primários, embora representem apenas 30% das exportações totais, indicando a falta de competitividade dos produtos manufaturados brasileiros na China.

No atual contexto de globalização econômica é crucial a disponibilidade de recursos naturais e de força de trabalho, o nível salarial, os investimentos produtivos domésticos e as facilidades de acesso ao crédito, além do apoio estatal a diversificação e modernização do parque industrial. Uma condição cada vez mais difícil de contornar, desde os anos 1980, com o esgotamento do modelo substitutivo de importações, o redirecionamento dos fluxos de capitais para Ásia,⁵² a diminuição do interesse estratégico dos EUA na América Latina,⁵³ a incerteza dos processos de democratização, a expansão dos oligopólios asiáticos e a estagnação e inflação na América Latina e, desde os anos 1990, com a implosão do socialismo real e a abertura do leste europeu ao capital internacional,⁵⁴ o aumento da concorrência no mercado de trabalho e o desemprego na Europa, o neoliberalismo, a fragmentação da produção industrial e a internacionalização produtiva e tentativas de integração econômica (regionalismos) para enfrentar os problemas da globalização.

Portanto, não obstante o grau de industrialização da periferia, os países avançados estão transferindo, através do processo de globalização econômica, partes dos conflitos entre capital e trabalho para os países atrasados. De acordo com Marx (1982), a contradição entre as forças produtivas e as relações de produção não precisa ser levada necessariamente ao extremo para conduzir a conflitos em determinado país. “A concorrência com países

⁵²Em grande parte, o crescimento econômico chinês tem atraído novos empreendimentos para a China, em detrimento de outros países em desenvolvimento, que vêem sua quota parte de IDE caindo, de acordo com Zweig (2010). A ausência de sindicatos e a coerção do estado para manter os salários baixos tem sido um enorme desafio para os demais países “em desenvolvimento”.

⁵³“Os destinos da maioria dos países latino-americanos têm sido influenciados pelas preferências políticas de Washington DC. Durante a Guerra Fria, quando o interesse político dos Estados Unidos foi excluído da influência soviética, os EUA apoiaram os regimes ditatoriais da Argentina até o Chile, do Brasil ao México. Com o final da Guerra Fria, os norte-americanos decidiram que preferiam democracias: confirmando que os destinos políticos da América Latina foram dirigidos pelas preferências dos Estados Unidos. [...] Até o final da década de 1990, o sentimento pró-americano havia evaporado, seguido pela eleição de uma série de governos populistas e de esquerda na Venezuela, Brasil, Argentina, Equador e Bolívia. O principal fator que levou tais governos ao poder foi a desilusão generalizada com os efeitos da dominação norte-americana na região.” (MAHBUBANI, 2008, p.108, tradução nossa).

⁵⁴“O impacto da incorporação dos ex-países socialistas nos circuitos da economia internacional não seria muito grande em termos de produto global (15%, se tanto, do PIB mundial, dada sua baixa produtividade) e menos ainda como aumento do comércio (basicamente produtos primários, já que os manufaturados socialistas tinham competitividade nula), mas as conseqüências seriam mais relevantes no que tange a DIT, com uma expansão de 35%, aproximadamente, da população economicamente ativa. Esse incremento do exército industrial de reserva se refletiria no aumento da participação da China nos fluxos do comércio internacional, na medida em que ela passa a dirigir para o exterior a produção derivada dos IDE (grande parte deles da diáspora chinesa no sudeste asiático) que ela passa a acolher em volume expressivo nos anos 90.” (ALMEIDA, 2001, p.119).

industrialmente mais desenvolvidos, provocada por um intercâmbio internacional mais amplo, é suficiente para criar uma contradição semelhante também em países com uma indústria menos desenvolvida.” (MARX; ENGELS, 1982, p.56). Os conflitos decorrentes da divisão social do trabalho podem ocorrer antes mesmo que as contradições inerentes ao desenvolvimento das forças produtivas sociais tenham alcançado o nível dos países industrialmente mais avançados. Temos visto que as categorias econômicas são estabelecidas, histórica e concretamente, pelos conflitos sociais, os quais se caracterizam pelo poder coercitivo dos atores sociais e sua respectiva política econômica, onde estão em jogo a soberania dos estados nacionais e a hierarquia do sistema econômico internacional.⁵⁵

Com a intensificação e generalização da concorrência intercapitalista em escala global, o caráter mediador dos estados nacionais, no processo de acumulação capitalista, tem sido cada vez mais exigido pela instabilidade financeira crescente do capitalismo patrimonialista, sobretudo nos países periféricos. Desse modo, a análise da política econômica (monetária, fiscal ou cambial) não pode deixar de considerar a coerção e o poder monetário internacional, tanto na determinação do câmbio quanto da capacidade de desviar ou postergar os custos dos ajustes macroeconômicos, que acompanham a inserção das economias nacionais na DIT. Em outras palavras, para se compreender os destinos da indústria doméstica é preciso também analisar como os estados podem e tem efetivamente utilizado as relações monetárias internacionais como um instrumento de poder coercitivo, através de políticas e arranjos monetários que afetam os valores, os usos, a estabilidade e outros atributos das moedas nacionais emitidas pelos estados.⁵⁶

⁵⁵Do ponto de vista gnoseológico, não podemos separar a economia, a base material da sociedade, da coerção, enquanto forma ideológica de representação dos conflitos sociais. Em razão da inseparabilidade desses aspectos antagônicos da realidade social, Marx (1984) argumenta n’*O Capital* que a coerção é um momento econômico insuperável na determinação do salário. Para a metodologia dialética, a superestrutura ideológica não deriva mecanicamente da infra-estrutura econômica, nem a base material é determinada por uma teleologia alheia à sociedade em sua realidade material. Nesse sentido, a análise das relações entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos, centro-periferia ou outra representação qualquer de tais relações, também pressupõe, por exemplo, a determinação do câmbio pela coerção monetária, ligada ao exercício do poder monetário internacional. Quer dizer, os problemas da acumulação do capital industrial, especialmente na periferia do sistema capitalista, não podem ser corretamente abordados sem considerar esse aspecto (coercitivo) da superestrutura, que determina a hierarquia das moedas no sistema monetário internacional.

⁵⁶O mercado não é livre e o mundo absolutamente. A noção de ‘mundo livre’ faz parte da ideologia da dominação, quase tão poderosa quanto é o postulado do ‘livre mercado’ para o pensamento liberal. O que há de ‘comunidade internacional’ não é uma totalidade sem fissuras.

3.3.4 Coerção e poder monetário internacional

A globalização financeira é um aspecto relevante da determinação do poder monetário internacional, da manipulação da taxa de câmbio como um instrumento de coerção no ajustamento das contas externas. De acordo com Kirshner (1997) e mais recentemente Andrews (2006), o poder monetário entre os países se verifica quando o comportamento de um estado muda como resultado de seu relacionamento com outro. A coerção monetária pressupõe a estrutura hierárquica das moedas. Em termos gerais, o “poder coercitivo” da moeda se refere à manipulação das relações monetárias pelos estados com o objetivo de influenciar as preferências ou o comportamento de outros estados nacionais.

Uma dificuldade para explicar como funciona o poder monetário internacional está em separar a busca pela riqueza da busca pelo poder no comportamento dos estados. Pois, os estados podem usar meios políticos para alcançar objetivos econômicos e meios econômicos para atingir objetivos políticos. Contudo, Kirshner (1997) entende que é possível identificar certas estruturas de poder associadas às políticas monetárias nos diferentes regimes monetários internacionais. Cada regime monetário tem diferentes impactos na distribuição do poder internacional. Em razão da política monetária, associada a cada regime monetário em vigor, pode haver manipulação monetária, para afetar a estabilidade e o valor da moeda, ou dependência monetária, para manter a área de influência de um estado em particular, ou ainda ruptura sistêmica, para destruir um sistema monetário ou obter algum benefício pela modificação na estrutura de pagamentos internacionais.

Outra dificuldade está no postulado da intencionalidade, um tema já abordado por Aronson (1978), ao estudar a motivação da ação política internacional dos bancos, e sua influência junto aos governos. Não obstante a premissa da motivação no conceito de poder, para a mudança comportamental, Andrews (2006, p.9, tradução nossa) salienta que o atual padrão monetário internacional tem sido utilizado como instrumento para enquadrar os parceiros dos EUA e reforçar a centralidade do regime de acumulação financeira: “Conexões estratégicas envolvendo relações monetárias não podem ser entendidas sem entender primeiro as relações de poder dentro do escopo da própria política monetária; de outro modo, não podemos entender quando nem porque tais esforços acontecem.” Assim, com base no conceito de “estatismo (*statecraft*) monetário”, que nos remete a consciência da manipulação da relação monetária, destinada a influenciar a política de outros estados, Andrews (2006, p.11, tradução nossa) busca compreender não apenas a lógica do ajustamento monetário, mas

também “[...] as implicações das relações monetárias interestatais para o comportamento coletivo, as preferências (dos atores sociais), e mesmo o auto-entendimento.”

A noção de poder monetário internacional tem dois aspectos relacionados entre si, um ligado ao exercício do poder político pelo estado na esfera macroeconômica e outro que decorre da ação de atores não-estatais na esfera microeconômica. No caso da política macroeconômica, onde estão em jogo as relações interestatais, a questão do ajustamento dos desequilíbrios nas contas externas é fundamental na discussão do poder monetário; isto é, como se distribui entre os estados os custos do ajustamento na balança de pagamentos? Trata-se de uma questão política, onde as relações de poder têm um papel central na determinação da hierarquia da riqueza entre os estados. Trata-se de decidir quem paga os custos do ajustamento e, nesse caso, o poder monetário consiste na capacidade de atrasar o pagamento dos reiterados custos do ajustamento ou desviar os custos transitórios para outros estados.

Por um lado, o aspecto crucial na determinação do poder de atrasar é certamente a capacidade financeira do país, sobretudo a liquidez internacional, que envolve as reservas internacionais e o acesso ao crédito externo. De outro, o poder de desviar depende da abertura relativa e da capacidade de adaptação de cada economia em particular às pressões externas e outros choques exógenos. De modo geral, quando a indústria doméstica não tem condições de absorver os custos do ajustamento macroeconômico, a estratégia pode ser a transferência da firma para outro país, onde os custos e as condições de produção são mais favoráveis à acumulação do capital industrial, embora a propriedade e o seu controle jurídico, administrativo, etc. possam ser mantidos no país originário do IDE.

Como vimos, tais deslocamentos não têm ocasionado uma distribuição homogênea da riqueza mundial, nem uma distribuição de poder entre os estados nacionais. A realocação de plantas industriais, através do IDE, não significa que a globalização da produção tenha descentralizado o poder das ETNs do setor produtivo, como acreditam Prahalad e Lieberthal (2003).⁵⁷ Ao contrário, com a concentração e centralização das finanças nos países avançados, a forma de inserção das economias periféricas no processo de globalização tem sido ainda mais crucial na determinação da política macroeconômica e da dinâmica do desenvolvimento

⁵⁷“O fim do imperialismo corporativo sugere mais do que um novo relacionamento entre as economias desenvolvidas e emergentes. Ele também sugere o fim da era do poder corporativo centralizado – baseado no comportamento bem conhecido na sede da corporação – e uma mudança para uma base muito mais dispersa de poder e influência (...) A Phillips já é *downsizing* na Europa e registra empregar mais chineses do que trabalhadores holandeses. Mais de 40% do mercado da Coca-Cola, Gillette, Boeing e GE Power Systems está na Ásia. Nos últimos dois anos, a ABB tem reduzido sua força de trabalho europeia em mais de 40.000 enquanto acrescenta 45.000 trabalhadores na Ásia. Além dessas mudanças, uma porcentagem crescente do investimento em *marketing*, instalações e equipamentos tem se deslocado para os mercados emergentes.” (PRAHALAD; LIEBERTHAL, 2003, p.117, tradução nossa).

industrial. De acordo com Tavares e Melin (1998, p.78), a América Latina é “[...] um exemplo nítido dos malefícios de uma inserção subordinada no processo de globalização, sofrendo perdas de competitividade, reversão de seu processo de industrialização, exacerbação das mazelas sociais e crescente dependência dos fluxos de capital externo.”

No âmbito doméstico, onde estão em jogo os interesses específicos de produtores e consumidores, suas preferências heterogêneas e contraditórias, com referência ao nível da taxa de câmbio e ao regime cambial adotado, também estão em andamento as duas diferentes formas de poder monetário: o poder de atrasar o pagamento dos custos contínuos ou de desviar os custos transitórios do ajustamento. Nesse caso, a questão é quem se beneficia da organização dos assuntos monetários internacionais.

As preferências do setor privado estão especialmente associadas às relações do capital industrial e bancário entre si, que determinam a disposição do estado para assuntos monetários internacionais. Certamente, o setor privado exerce uma influência decisiva na determinação da política monetária externa ou cambial. De acordo com Henning (1994), o sentido dessa influência depende da proximidade dos setores bancário e industrial.⁵⁸ Desse modo, se os bancos estão próximos da indústria, a preferência recai sobre uma política de estabilidade cambial e de competitividade industrial. Do contrário, a comunidade de interesses dos bancos e da indústria se desarticula, levando a resultados antagônicos na formação das ‘preferências monetárias estrangeiras’ do setor público. Tal influência se materializa através dos instrumentos tradicionais de intervenção das autoridades públicas nos mercados, especialmente do banco central, que tem o poder de promover ajustes na política monetária interna, intervir no mercado monetário e de câmbio, controlar os fluxos de capital e se posicionar em relação ao valor externo da moeda, entre outros ajuste que influenciam os resultados da política monetária sobre a comunidade de interesses dos bancos e da indústria.⁵⁹

⁵⁸O que Henning (1994) operacionaliza é um esquema sobre a importância da proximidade da indústria junto aos bancos privados para a determinação da política monetária, cambial e de competitividade industrial, que ajuda a esclarecer o poder e a capacidade do dinheiro de rearticular os interesses estratégicos do estado e do setor privado.

⁵⁹O setor bancário exerce uma influência decisiva, mas indireta sobre a política econômica do governo. De acordo com Aronson (1978), que estuda a influência dos bancos junto aos governos, como os bancos operacionalizam o poder, sua habilidade de cooptar, de influenciar e de corromper os agentes públicos, não há uma submissão direta dos políticos aos banqueiros. A agenda dos bancos seria mais de alcançar a estabilidade nos negócios, o que acaba influenciando indiretamente os governos. Via de regra, uma intenção que também pode assumir a forma de escapar das regulamentações nacionais, o que facilita a atuação internacional dos bancos. De modo geral, quanto maior o poder de influenciar as ações dos políticos, menor as restrições encontradas na atuação internacional dos bancos. Contudo, segundo Aronson (1978), a ausência de restrições pode facilmente conduzir ao surgimento de crises, que conduzem a maiores restrições no comportamento dos bancos e outros agentes privados e a correspondente diminuição do seu poder. Assim, para os bancos privados é mais interessante determinar indiretamente o ambiente decisório do governo, através de notas e comunicados públicos, pois a influência direta não é eficaz e não funciona a contento como forma de influenciar as decisões

Assim, a articulação de interesses e o acesso ao governo trazem resultados na formação das preferências monetárias estrangeiras do setor público, por exemplo, para a desvalorização da moeda nacional, um objetivo da indústria, ou a redução do nível geral dos preços domésticos, um objetivo do banco central. A proximidade entre os bancos e a indústria não apenas facilita a construção de um consenso dentro da iniciativa privada e a articulação coerente de interesses para as preferências do setor público, mas também abre canais de acesso para a indústria encaminhar suas próprias preferências em relação ao valor da moeda nacional.

Para efeito do desenvolvimento industrial, a questão fundamental é como isolar a política monetária doméstica das pressões externas; isto é, como preservar a autonomia monetária do país. Como incluir na agenda da política monetária as formas do poder monetário internacional ou, em outras palavras, como encaminhar (ou evitar) a manipulação da relação monetária, com o objetivo de influenciar a política econômica de outro estado nacional? Essa manipulação monetária é um instrumento de coerção e poder monetário internacional que tem elevado grau de flexibilidade e pode ser usado com vários graus de intensidade, desde um sinal moderado até a completa desestabilização do regime monetário, com implicações diretas sobre a estrutura da produção e do emprego doméstico.⁶⁰

De acordo com Andrews (2006), o elemento central do “estatismo (*statecraft*) monetário” é a manipulação da taxa de câmbio. O objetivo dessa manipulação é com frequência a coerção, embora não necessariamente a destruição da relação monetária. Para tanto, existem dois instrumentos disponíveis: a intervenção direta no mercado cambial através da utilização das reservas, ou a manipulação indireta do mercado monetário e creditício.

das autoridades públicas. Para Aronson (1978), o que funciona mesmo é a influência indireta e a fuga ou desvio das restrições nacionais. Entretanto, tais conclusões precedem as transformações no sistema financeiro internacional, a globalização financeira e as sucessivas crises financeiras impulsionadas pelo capitalismo patrimonialista descrito anteriormente. A manipulação da taxa de câmbio por agentes privados pode aumentar com a desregulamentação e concentração bancária. Por exemplo, recentemente foi descoberto pelo órgão supervisor do Departamento de Serviços Financeiros de Nova York (NYSDFS, 2015), junto com autoridades do Reino Unido, que a moeda brasileira foi alvo de manipulação dos operadores de câmbio do Barclays Bank em 2009. O termo de compromisso de cessação de prática (*consent order*), assinado pelo conselheiro geral do banco britânico, Robert Hoyt, informa que seus parceiros JP Morgan, Royal Bank of Scotland (RBS), UBS e Bank of America estavam envolvidos, entre 2008 e 2012, num esquema global para influenciar as cotações das principais moedas transacionadas na economia mundial, classificado pelo FBI como uma "ação criminosa em larga escala", que atuava boicotando os operadores de câmbio locais e combinando as estratégias para a manipulação dos mercados cambiais, pela qual os bancos foram obrigados a pagar US\$ 5,6 bilhões em multas e acordos de compensação. Isso demonstra o quanto os bancos privados se descolaram das restrições e tem constringido os interesses estratégicos dos estados.

⁶⁰Ao estudar a relação entre poder e dinheiro, Kindleberger (1970) lembrava, antes mesmo da crise estrutural do capital e do abandono do regime monetário de Bretton Woods, que é preciso considerar os efeitos imediatos da manipulação monetária, como o apoio ou oposição interna à apreciação indesejada da moeda na determinação do comércio exterior, das exportações de manufaturados e do nível de emprego doméstico, até mesmo do regime político, democrático ou autoritário.

Ambas obrigam a intervenção das autoridades monetárias no mercado, ou persuadem os atores privados a se engajarem em atividades especulativas.

A escolha política pela manipulação monetária depende das características do ambiente internacional, segundo Kirshner (2006), incluindo o grau de mobilidade do capital e a distribuição de poder dentro do sistema internacional. A hierarquia ou estrutura da distribuição de poder no sistema internacional, determinada pelo tamanho, abertura e vulnerabilidade dos estados nacionais, determina a capacidade de alguns usarem a taxa de câmbio como instrumento de coerção. Evidentemente, a abertura econômica, como a ocasionada pela globalização, modifica os custos e benefícios do uso da taxa de câmbio como um instrumento de ajuste macroeconômico e coerção monetária, sem contar que implica em maiores riscos, inclusive sistêmicos, ainda que eventualmente menores para o *hegemon*.⁶¹ Por isso, Henning (2006) enfatiza que o emprego da taxa de câmbio como um instrumento de poder monetário internacional cria suas próprias resistências e encapsulamento das formas de coerção, emanadas principalmente dos EUA.

Durante os últimos 40 anos os Estados Unidos tem usado a taxa de câmbio como um instrumento para coagir seus parceiros a alterar a política macroeconômica. [...] Isso tem incentivado nos estados-alvos o desenvolvimento de contramedidas, como arranjos regionais para reduzir a vulnerabilidade de mudanças externas nas taxas de câmbio, acumulação de reservas e realocização da produção através de IDE. [...] Embora possam levar décadas, essas contramedidas têm mudado a estrutura do sistema monetário internacional, assim como tem reduzido efetivamente a coerção da taxa de câmbio exercida pelos EUA. (HENNING, 2006, p.138, tradução nossa).

Entretanto, a taxa de câmbio continua sendo um instrumento de política econômica relevante nos conflitos internacionais acerca do ajustamento nas contas externas; ela exerce uma influência considerável no comportamento dos demais estados. Quando um desequilíbrio na balança de pagamentos se torna insustentável e os conflitos entre os estados emergem no

⁶¹Em vista da hegemonia da moeda americana, os EUA têm usado regularmente a taxa de câmbio como instrumento de coerção monetária, embora com mais sucesso em alguns episódios, tais como 1971-73, 1977-78 e 1985-87, do que em outros, como durante os anos 1990. Em algumas situações, a taxa de câmbio como instrumento de poder monetário tem se mostrado irrelevante, como no caso do Japão em 1998, quando certas contramedidas unilaterais, como a acumulação de reservas e os IDE japoneses, o regionalismo e a maior internacionalização da economia norte-americana, se combinaram para reduzir a assimetria na vulnerabilidade da taxa de câmbio entre EUA, Europa e Leste Asiático. Os EUA ainda têm, entretanto, certo poder residual. Em contrapartida, a união monetária da Europa, Japão e China têm concebido o exercício de uma forma similar de estatismo monetário nas suas áreas geográficas próximas. Desde a década de 1990, a estrutura das relações monetárias entre os países tem mudado substancialmente, em virtude de tais contramedidas, com implicações na hierarquia e relações internacionais de poder. Entretanto, a mudança estrutural em andamento ainda é insuficiente para derrubar a hegemonia do dólar e encerrar a influência dos Estados Unidos nos ajustamentos externos. A crise financeira de 2008 acentuou ainda mais a assimetria dos ajustamentos externos entre os países com maior e menor poder monetário, pois os realinhamentos das taxas de câmbio são insuficientes para reverter os desequilíbrios globais no atual contexto de globalização financeira. Assim, a globalização apenas reforçou a supremacia do dólar, ampliando ainda mais o poder monetário dos Estados Unidos.

cenário internacional, a taxa de câmbio tem o efeito de encorajar a mudança da política doméstica dos parceiros, atrasando os custos contínuos e desviando os custos temporários do ajustamento. Para Cohen (2006), em situação de crise, cada vez mais frequentes no capitalismo atual, cada país individualmente encara três escolhas básicas:

- a) persuade os outros estados a mudar sua política macroeconômica;
- b) aceita uma mudança em comum na taxa de câmbio; ou
- c) altera sua própria política monetária e/ou fiscal.

O poder monetário e as relações financeiras são mais dependentes de uma economia mundial integrada do que o poder comercial. O tamanho da economia pode não ser importante para medir o grau da dependência comercial entre os estados, mas a situação é um pouco diferente no caso das finanças internacionais. Os estados menores são mais vulneráveis a diplomacia monetária, devido às necessidades de acesso a empréstimos externos para financiar o seu desenvolvimento. As expectativas de inflação, comuns em estados pequenos e economicamente atrasados, também tornam o país mais vulnerável à manipulação monetária. Qualquer economia monetária pode ser um alvo potencial do poder comercial, independente do seu tamanho. Contudo, devido à hierarquia das moedas do sistema internacional, estados pequenos e abertos, com suas reservas limitadas e dependência externa, são candidatos preferenciais a alvos do poder monetário, enquanto estados maiores atuam como agentes do poder monetário. Quase uma condição estrutural do exercício do poder monetário internacional, a diplomacia monetária é altamente dependente da globalização financeira.

Por isso, no atual contexto de globalização financeira e unipolaridade, os Estados Unidos têm redobrado seus esforços para manter a hegemonia do dólar financeiro através de uma “diplomacia monetária qualificada”.

A tecnologia e as forças de mercado tem sido importantes fatores do avanço da globalização financeira, mas a promoção da mobilidade global do capital também tem sido encorajada pelos Estados Unidos e tais esforços tem tido uma profunda importância. Como o Secretário do Tesouro Summers declarou, “liberalização financeira, tanto doméstica quanto internacional, é uma parte crítica da agenda dos Estados Unidos.” O poder político internacional dos Estados Unidos é realçado pelo mundo das finanças globalizadas. Em suma, o sistema internacional contemporâneo é caracterizado pela globalização e unipolaridade. A globalização financeira, em particular, redistribui a natureza do poder monetário e a prática da diplomacia monetária. (KIRSHNER, 2006, p.159, tradução nossa).

Como lembra Hudson (2004), não é por acaso que os EUA não tenham propriamente crises nas suas contas externas, pois as mesmas são exportadas pela compra de títulos do tesouro americano. Basta uma depreciação do dólar para haver uma perda patrimonial dos

títulos de dívida norte-americanos. Essa condição obriga a acumulação de reservas cambiais pelos demais países que, por sua vez, são destinadas aos fundos de investimento e de *hedge*, entram no circuito de valorização financeira, aumentando a volatilidade do SFI, gerando crises cambiais e reforçando a necessidade de aumentar ainda mais as reservas contra o risco de *default*. Esse “poder de desviar”, de exportação das crises, dos Estados Unidos era um privilégio monetário no padrão-ouro e continua sendo um privilégio financeiro no padrão dólar-flexível. Assim, os estados membros do sistema monetário internacional devem estar permanentemente alertas para a acumulação de reservas necessárias para a defesa cambial. As reservas devem ser suficientes para cobrir as variações sazonais nos vencimentos, as alterações no volume e nos preços das exportações e importações, os ataques especulativos e outros choques exógenos, cada vez mais freqüentes no capitalismo financeiro.

Dessa maneira, a competição política entre os estados nacionais não desaparece com a globalização econômica. Ao contrário, esta viabiliza a manipulação das moedas menos negociadas, mesmo sob o risco sistêmico de crise financeira global. De fato, o processo de globalização financeira reforça antes de reduzir a importância da diplomacia monetária nas relações internacionais. No contexto das finanças globais, ainda que a manipulação monetária tenha se tornado mais difícil, pois os mercados podem exacerbar essa manipulação e desencadear uma crise imprevista, continuam as pressões para a convergência macroeconômica entre os estados nacionais. A globalização financeira e o imperativo dos acordos, frente à desregulamentação e instabilidade dos mercados, aumenta a fragilidade dos estados menores e viabiliza a manipulação das moedas menos negociadas, que representa a maioria das moedas transacionadas nos mercados financeiros. “A globalização apresenta riscos de maior instabilidade financeira e diminui a autonomia macroeconômica.” (KIRSHNER, 2006, p.150, tradução nossa).

A instabilidade crescente torna as moedas mais suscetíveis à manipulação política, tanto protegendo ativamente a moeda nacional quanto deixando de agir passivamente em situação de estresse. As disputas entre EUA, Japão e Europa, depois da ‘guerra fria’, na busca por influência e autonomia na Ásia, é um exemplo inequívoco da diplomacia monetária em períodos de instabilidade no sistema econômico internacional. Essa manipulação e regionalização da dependência monetária têm caracterizado a recente política monetária internacional, no sentido da convergência macroeconômica em direção à nova DIT.⁶²

⁶²A dependência monetária é outro efeito do poder monetário internacional que se manifesta com maior intensidade na criação (formal ou informal) de zonas monetárias, “áreas” ou “blocos” econômicos. Para Kirshner (1997), que remonta aos estudos de Hirschman (1945), a dependência monetária resulta dos

Vimos que, o processo de globalização e liberalização financeira tem aumentado a instabilidade do SFI e facilitado o surgimento de crises financeiras inclusive a partir do “centro” do capitalismo mundial.

Uma consequência da desregulamentação dos mercados de capitais associada com a globalização financeira é que a atratividade do dólar como referência internacional – um dos pilares que sustentam a dominância da moeda – tem mostrado ser uma faca de dois gumes. Os Estados Unidos tem sido *empowered* (relativo a outros estados) pelo processo de globalização financeira, ainda que ao mesmo tempo ele tenha se tornado mais vulnerável a crises financeiras do que em qualquer época desde a Segunda Guerra Mundial. Em particular, o oceano de dólares em circulação no exterior – mais de \$ 1 trilhão – tem servido de combustível para começar um incêndio através de uma relativamente moderada crise financeira envolvendo os Estados Unidos. (KIRSHNER, 2006, p.155, tradução nossa).

No entanto, com a liberalização financeira, a própria instabilidade criada por uma eventual ruptura do SFI acaba favorecendo os EUA, devido à estrutura hierárquica das moedas no sistema internacional e a posição hegemônica da economia americana. Os Estados Unidos podem manipular inclusive os riscos e arranjos de contenção das crises, obtendo claros benefícios políticos e econômicos dessa manipulação monetária. Por exemplo, na crise asiática, a política de convergência macroeconômica, conduzida pelo FMI, se mostrou claramente uma política de manipulação monetária dos Estados Unidos. A assistência do FMI, no desequilíbrio externo e nas reformas domésticas da economia da Coreia do Sul, tinha duas categorias de condições, ambas reafirmando a agenda dos EUA: a liberalização financeira.⁶³ Sem entrar no mérito das propostas, basta destacar a operacionalização em vigor das preferências geopolíticas dos Estados Unidos através do FMI. Na época, Lawrence Summers (Secretário do Tesouro) afirmou que “[...] o FMI havia feito mais para promover a agenda do comércio e dos investimentos da América no leste asiático do que 30 anos de negociações comerciais bilaterais.” (KIRSHNER, 2006, p.159, tradução nossa).

Sem dúvida, a liberalização financeira é uma condição da dependência do país em relação ao estado dominante. Por isso, ela faz parte das preferências geopolíticas dos EUA.

benefícios assimétricos associados aos regimes monetários internacionais, que podem ser explorados politicamente para dominar outros estados, forçar e perpetuar a dominação econômica de estados mais vulneráveis, através da manipulação dos recursos dentro da estrutura do arranjo monetário. Essa manipulação envolve o acesso às reservas cambiais e outros mecanismos que financiam temporariamente os déficits na balança de pagamentos. No caso, a coerção monetária também pode ser exercida indiretamente, através da perda de proteção e da ameaça de expulsão, afetando a estabilidade, a credibilidade e o prestígio de um estado em particular no sistema como um todo.

⁶³A relutância da Coreia do Sul em participar abertamente da globalização financeira - “A Coreia do Sul tem sempre restringido os IDE e também tem protegido o seu setor de serviços financeiros da competição estrangeira.” (KIRSHNER, 2006, p.159, tradução nossa) – certamente tem contribuído para o seu desenvolvimento industrial. De modo geral, o controle e as restrições ao capital financeiro nas economias do leste asiático sugerem uma relação causal com a recente industrialização na região.

“A consciência desse tipo de poder estrutural pode ajudar a explicar os esforços dos Estados Unidos de tornar ilegítima qualquer forma de controle internacional do capital e, também, seus esforços em promover uma completa liberalização financeira doméstica.” (KIRSHNER, 2006, p.157, tradução nossa). A globalização financeira está associada, portanto, não apenas as condições da acumulação financeira, mas ao interesse particular dos EUA em manter o poder do “dólar financeiro”, apesar do risco potencial da completa desregulação do capitalismo.⁶⁴ Não se trata de um movimento espontâneo dos mercados, mas induzido pela diplomacia monetária norte-americana para apoiar a concentração e centralização do capital financeiro, no contexto da implantação da nova DIT.

3.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Esse capítulo tratou de enquadrar teoricamente o tema da investigação. Nele, podemos observar que as principais contribuições para o estudo da desindustrialização, tanto entre os especialistas brasileiros quanto estrangeiros, ainda estão circunscritas a análise dos aspectos econômicos e políticos domésticos e seus desdobramentos no curto prazo, ora enfatizando os aspectos econômicos, ora políticos do desenvolvimento industrial brasileiro. Em termos de relações internacionais, apenas o aspecto comercial da globalização econômica é considerado nas várias análises do fraco desempenho da indústria nacional, e mesmo assim como um elemento quase acidental. Não há outra determinação da mudança estrutural da produção e do emprego na economia brasileira que esteja associada às relações internacionais, como a globalização produtiva e financeira.

Essa carência de um enfoque mais abrangente da questão industrial é o desiderato desse capítulo, que se reflete nos itens 3.1 e 3.2 respectivamente sobre os limites da teoria econômica convencional e a controvérsia metodológica que envolve o método da economia política internacional. Na avaliação preliminar do debate sobre a desindustrialização no Brasil especificamente, o estudo deixa transparecer a deficiência dos critérios, a ausência de

⁶⁴Apesar da capacidade de manipulação dos riscos crescentes da globalização financeira, a possibilidade de *default* da economia americana em 2008 não deixou de assustar os funcionários do FMI. De acordo com o Grupo dos Vinte (G20), "as grandes falhas no setor financeiro e da regulação e supervisão financeiras foram as causas fundamentais da crise" financeira de 2008. (G20, 2009a: § 13) O *Communiqué* da reunião do grupo encarregado de gerenciar a crise de 2008/09 em Londres admitiu que o marco regulatório do SFI é "inadequado". Mesmo assim, os representantes do setor, particularmente dos EUA, continuam lutando firmemente contra qualquer intromissão governamental no processo de acumulação financeira. (RAVENHILL, 2008, p.7, tradução nossa) A resiliência dos lobistas das finanças tem sido impressionante e, mesmo com a adoção das medidas previstas no acordo "Basileia 3", o sistema financeiro global permanece extremamente vulnerável às crises periódicas, em virtude da fragilidade intrínseca do regime de acumulação financeira.

categorias e outros elementos de análise, a inadequação de conceitos como de doença holandesa e do próprio conceito de desindustrialização, que induzem uma série de recomendações de políticas voltadas para a recuperação da competitividade industrial antes mesmo da representação teórica encontrar uma explicação consistente para o tema da desindustrialização.

Como a pesquisa considera que a desindustrialização da economia brasileira acompanha a série de transformações no regime de acumulação capitalista desde os anos 1980, derivada da crise estrutural do capital, que tem induzido a globalização econômica e resultado na nova DIT, o item 3.3 busca desenhar os contornos de um programa de pesquisa para orientar as investigações empíricas acerca das conseqüências do capitalismo patrimonialista na divisão social do trabalho das economias centrais e periféricas, ao mesmo tempo em que aponta os elementos teóricos para a abordagem da questão industrial brasileira.

O estudo das diferentes proposições teóricas indica que, diante das recentes transformações do capitalismo, o tema da desindustrialização só pode ser avaliado corretamente se for compreendido no quadro da DIT. Vimos, em termos gerais, que a dinâmica interna e externa da acumulação capitalista em escala mundial, que configura a nova DIT, busca enquadrar, de maneira mais ou menos subordinada, as estruturas produtivas dos países periféricos aos requisitos da acumulação capitalista dos países avançados. Desse modo, mais do que sobre os aspectos da dinâmica interna das economias nacionais, o tema precisa ser investigado do ponto de vista das recentes transformações do capitalismo mundial, como a financeirização, a realocização e a terceirização das atividades econômicas, sob a liderança dos Estados Unidos, que constituem a base do processo de globalização econômica verificado nas economias capitalistas desde os anos 1970.

Esse processo de globalização ganhou um impulso extraordinário a partir dos anos 1990, com a unipolaridade no sistema econômico internacional, desencadeando uma reestruturação do capitalismo mundial que se fez acompanhar de um aprofundamento da desindustrialização das economias capitalistas, tanto centrais quanto periféricas, a partir do influxo dos IDE, de acordo com os interesses estratégicos da ETNs, que determina o acesso dos bancos e da indústria nacional ao mercado financeiro internacional, a posição dos estados nacionais na hierarquia da riqueza, que determina a sua capacidade de se apropriar dos benefícios da DIT, do poder monetário internacional, que determina a capacidade de estabelecer políticas macroeconômicas de juros e câmbio mais favoráveis à diversificação e modernização da indústria e menos dependente das exportações de *commodities*, quando houver essa oportunidade e, fundamentalmente, a orientação financeira da acumulação

capitalista, que reverte do capital industrial uma massa crescente de capital monetário para empréstimos e especulação.

Todos esses aspectos são elementos teóricos constitutivos da análise do processo de desindustrialização das economias capitalistas, ao mesmo tempo em que representam um esforço metodológico, do ponto de vista da economia política internacional, para se pensar as recentes transformações estruturais da economia brasileira. A análise do tema da investigação deve ser compreendida a partir dessas transformações do capitalismo, onde se articulam as dinâmicas interna e externa do regime de acumulação financeira da atualidade, no quadro da nova DIT, que podem contribuir para a qualificação do conceito de desindustrialização e sua apropriação na determinação das recentes transformações da indústria brasileira.

4 O CAPITAL TRANSNACIONAL E OS PROBLEMAS DE ACUMULAÇÃO NA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Esse capítulo estuda o comportamento da indústria de transformação no Brasil desde a década de 1980, para testar a hipótese da desindustrialização da economia nacional. Com base na análise das informações relativas ao desempenho da economia brasileira, especialmente da indústria de transformação e do setor de serviços, a partir do processo de globalização econômica, o estudo investiga a inserção da economia brasileira no regime de acumulação financeira instaurado pela crise estrutural do capitalismo. Trata-se de avaliar os impactos das políticas neoliberais e de globalização, do movimento internacional de capitais, especialmente do IDE e do regime de acumulação financeira sobre a estrutura da produção e do emprego na economia brasileira. O estudo pressupõe que a extensão dessa influência pode ser suficiente para explicar o fenômeno da desindustrialização. A análise de dados complementares, sobre a evolução do produto e do emprego, além de indicadores ligados ao desenvolvimento industrial, como o comércio exterior de produtos industrializados, deve apoiar a noção de que o processo de desindustrialização é uma característica do atual modo de produção capitalista, que acompanha o processo de acumulação financeira do capital e a globalização econômica associada aos movimentos internacionais de capitais.

4.1 AS CONDIÇÕES GERAIS DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

Nessa primeira parte, o estudo avalia resumidamente o lugar do Brasil no movimento internacional do capital. Trata-se de analisar como os ajustes institucionais, feitos a partir da década de 1990 para a inserção internacional e o ingresso do capital estrangeiro na economia brasileira, moldaram definitivamente a destinação do IDE e a divisão social do trabalho no Brasil. Em particular, temos de estudar como as transformações estruturais da economia brasileira se desenharam antes mesmo dos ajustes institucionais, com a financeirização da economia e a subordinação do capital produtivo ao regime de acumulação financeira. Aqui se considera que o comportamento do IDE foi decisivo na determinação da desindustrialização, embora menos diretamente pela sua repercussão sobre a estrutura produtiva do que pela subordinação das políticas macroeconômicas, como a política industrial e de produtividade social, ao controle das finanças e do capital financeiro internacional. Assim, é preciso agora analisar como o regime de acumulação e o perfil especulativo do capital estrangeiro, que ingressa na economia brasileira sob o influxo do endividamento público, podem estar

travando o desenvolvimento industrial e desencadeando a desindustrialização da economia brasileira.

4.1.1 Aspectos da industrialização brasileira recente

O modelo nacional-desenvolvimentista chega ao fim no momento de democratização da sociedade brasileira, em meados da década de 1980, e de reafirmação do modelo liberal conservador na economia mundial.⁶⁵ Esse período se caracteriza pelo predomínio da incerteza generalizada das elites brasileiras, tanto na esfera política quanto econômica, que não desejam suportar o fardo da extinção do modelo nacional-desenvolvimentista nem abraçar o modelo neoliberal que conduzia o Chile e a Argentina a uma crise fiscal sem precedentes. O modelo neoliberal buscava assegurar o processo de acumulação em escala global, sob a égide do capital financeiro, a partir de um conjunto de propostas formuladas explicitamente no “consenso de Washington” (WILLIAMSON, 2004), ao final da década de 1980, que repercute fortemente no Brasil nos mandatos do governo Fernando Henrique Cardoso. O modelo previa a reforma e disciplina fiscal, regimes cambiais unificados e competitivos, liberalização financeira e abertura da economia aos IDE, liberalização comercial, privatização de empresas estatais, reorientação das despesas públicas, desregulamentação dos mercados e respeito aos direitos de propriedade. Esse conjunto de medidas é posteriormente ampliado em 1990, incluindo reformas políticas legais, regimes cambiais flutuantes, abertura financeira prudente e imposição de algumas regras ao mercado financeiro, respeito aos acordos da OMC, criação de instituições de regulação e de políticas de redução da pobreza, flexibilização das leis trabalhistas, criação de redes de proteção social e uma política específica de combate à corrupção, que posteriormente repercutirão nos mandatos do governo Lula.

Em nossa hipótese, a política de estabilização que acompanha a abertura comercial na década de 1990 não está na origem dos problemas da indústria brasileira, como acredita parte da literatura especializada. Os problemas da indústria nacional começaram anteriormente, ainda durante a década de 1980, com os movimentos internacionais de capital produtivo e financeiro decorrentes da globalização econômica. Com a reestruturação do capitalismo mundial, a partir da crise estrutural do capital nos anos setenta, transformaram-se também as

⁶⁵De acordo com Perry Anderson (1998), as idéias liberais passaram a ganhar terreno com a crise do modelo econômico do pós-guerra em 1973, quando as economias avançadas do capitalismo entraram em profunda recessão. A hegemonia do programa, entretanto, levou mais de uma década para se realizar. Apenas com a implosão do bloco soviético em 1989 é que o ideário do neoliberalismo triunfa definitivamente.

condições internas de acumulação capitalista, que passou a assumir um caráter decisivamente patrimonialista.

A situação crítica da economia brasileira nos anos 1980 em geral, e da indústria nacional em particular, precisa ser pensada sob o pano de fundo desse regime de acumulação financeira instaurado pela crise estrutural do capital. Em nosso juízo, as mudanças estruturais da economia brasileira, a partir dos anos 1990, derivam tanto da estagnação econômica interna nos anos 1980 quanto das mudanças estruturais do capitalismo mundial, que tem levado a internacionalização produtiva e financeira e da liberalização e desregulamentação dos mercados nas últimas décadas. Quer dizer, as políticas de estabilização monetária e inserção internacional da economia brasileira dos anos 1990 simplesmente aprofundam as dificuldades da indústria nacional, após uma década de investimentos praticamente nulos internos e externos. Com efeito, para compreender a relação entre globalização e desindustrialização, como veremos adiante, pode-se prescindir de uma descrição histórica da industrialização da economia brasileira anterior a 1980, que teve início nos anos 1930 e consolidou-se com a implantação da indústria de base no período do governo Geisel (1974-1979). Assim, bastam alguns fatos estilizados posteriores a crise estrutural do capitalismo para se compreender a trajetória da (des) industrialização brasileira.

De início, temos de considerar dois aspectos importantes na dinâmica da economia internacional, já anteriormente mencionados: os choques nos preços do petróleo e no mercado internacional de crédito durante os anos 1970, que impuseram ao país um ritmo de crescimento muito menor nos anos oitenta, compatível com a crise mundial. Para Castro (1999), a interrupção do crescimento industrial no Brasil ao final dos anos 1970 foi efetivada “[...] por uma extraordinária conjunção de choques externos. Entre eles haveria que destacar o segundo choque do petróleo e, sobretudo, o chamado choque dos juros, prenúncio do golpe mortal desferido pelo colapso do financiamento externo ao ter início na década de 1980.” (CASTRO, 1999, p.136). Desde então, até a instauração do plano de estabilização monetária no início da década de 1990, a combinação de elevadas taxas de inflação, com restrições ao crédito e às importações de insumos industriais, conduziu não apenas à desorganização dos preços relativos, mas também à desorganização das atividades industriais na economia brasileira. A perda de dinamismo da indústria como fonte geradora de emprego e valor adicionado, que recua de 45,9% em média no período 1980-1989 para 39,0% em média no período 1990-1994 sua participação no produto, é evidentemente um sinal de que a suposta desindustrialização se instaura na economia brasileira desde os anos 1980, a partir da disseminação da crise estrutural do capitalismo nos países avançados.

A crise mundial afetou o comportamento das ETNs, sobretudo aquelas associadas a produção industrial instaladas em território nacional. É importante lembrar que, ao final dos anos 1970, as ETNs instaladas no Brasil alcançaram 1/3 do PIB e do emprego industrial, concentradas nos setores mais dinâmicos da economia, a partir de uma participação insignificante na economia brasileira ao final da Segunda Guerra. A partir dos anos 1980, ocorre um aumento significativo, espontâneo e independente da política local, dos incentivos ou de fatores macroeconômicos, da propensão a exportar das ETNs instaladas no país, em função da sua inserção no processo de globalização, a despeito da política local contrária a abertura econômica, como mencionado anteriormente.

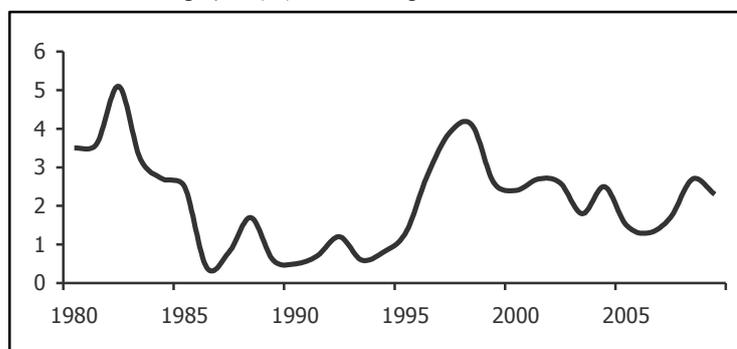
No entanto, apesar do crescimento das exportações das ETNs, é provável que a instabilidade macroeconômica interna e as políticas restritivas de comércio exterior (importações) e a 'relutância' do Brasil em não participar das cadeias globais de produção tenham feito o país perder o *boom* dos IDE no transcorrer dos anos 1980. Claro está que, durante os anos oitenta, quando a economia mundial experimentava o *boom* dos IDE, a economia brasileira recuava do sexto lugar para o décimo terceiro no *ranking* dos países receptores. Entretanto, o Brasil deixou de ser uma economia atrativa ao IDE desde o início dos anos 1980, e continua sendo até o presente mais um lugar privilegiado de especulação financeira do que de investimentos produtivos.

De modo geral, a maioria dos países subdesenvolvidos ocupa uma posição no processo de globalização econômica que os excluem do acesso a determinados fluxos de capitais, principalmente do IDE. Em países mais dependentes do capital estrangeiro, como o Brasil, para alavancar o crescimento econômico, a situação pode representar uma forma dependente de inserção na economia globalizada. O IDE é um tipo de fluxo de capital que pode gerar uma forma de inserção produtiva nas cadeias globais de valor, ao contrário dos outros tipos de fluxos de capital, como os investimentos em carteira e os créditos bancários, que amiúde exigem a manipulação das taxas de câmbio e de juros, o que torna problemático o manejo da política macroeconômica. De acordo com as condições da acumulação capitalista, em certos momentos da economia brasileira tem se destacado um tipo de fluxo de capital: nos anos 1970 até a crise da dívida predominou o IDE, na década de 1980 até o início dos anos 1990 os créditos bancários e daí para frente o IDE e as aplicações no mercado financeiro. O resultado é uma forma diferenciada de inserção no processo de globalização e um perfil ondulatório de

crescimento econômico, cujo impacto sobre a estrutura da produção e do emprego aponta reiteradamente para uma posição subordinada na DIT.⁶⁶

O Gráfico 1 ilustra a importância do Brasil no IDE mundial. Após uma média de quase 5% de participação no IDE mundial durante os anos 1970, o Brasil recua bruscamente no início da década de 1980 e somente recupera em parte o interesse do capital estrangeiro durante as privatizações na segunda metade dos anos 1990. Desde então, a participação tem se mantido bem abaixo da média alcançada durante a fase do “milagre econômico” no início dos anos 1970. Esse encolhimento do IDE sugere uma agenda própria das ETNs para a acumulação do capital em território nacional.

Gráfico 1 - Participação (%) no IDE líquido mundial, Brasil, 1980-2009



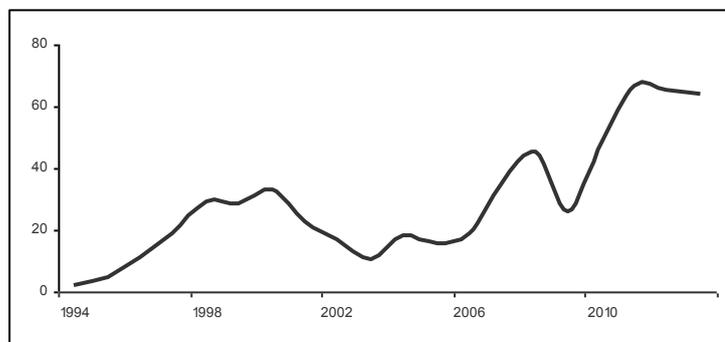
Fonte: Elaborado pelo autor, com base em BCB, CEPAL, FMI/IFS, UNCTAD, (1980-2009).

Com a retomada do ingresso de IDE, na economia brasileira, a partir da abertura econômica nos anos 1990, durante as privatizações e ao longo da primeira metade dos anos 2000, as ETNs apenas aprofundaram a desnacionalização da base produtiva nacional, acentuando a assimetria existente entre a sua elevada presença na estrutura produtiva brasileira e o baixo grau de internacionalização produtiva das empresas nacionais, uma assimetria que reflete os diferenciais de competitividade e de capacidade de acumulação tecnológica e de capital das empresas nacionais frente às estrangeiras. Esse diferencial tem sido explorado pelas ETNs para abastecer o mercado externo com insumos e produtos intermediários. Quer dizer, “A crescente relação entre IDE e exportação das filiais de ETNs e a participação das exportações nas vendas totais das filiais oscilando em patamar entre 15% e 25% apontam a importância das estratégias *market-seeking* por parte das ETNs, ou seja, uma das principais motivações do IDE segue sendo a exploração dos mercados dos países hospedeiros, a partir do aproveitamento das vantagens de propriedade das ETNs: produtivas,

⁶⁶Uma análise das diferentes formas de inserção na economia global segundo os diferentes fluxos de capitais internacionais pode ser encontrada em Camara e Salama (2005) e Medeiros (1998).

tecnológicas, mercadológicas e financeiras.” (HIRATUKA; SARTI, 2011, p.12). O Gráfico 2 mostra o crescimento do IDE no Brasil, após a liberalização econômica.

Gráfico 2 - Fluxo de ingresso de IDE, Brasil, 1994-2013



Fonte: BACEN, Boletim/BP (2014).

Nota: Periodicidade: Anual. Unidade: US\$ (bilhões).

Como no Brasil, em quase todas as economias capitalistas, onde não foi possível restabelecer a taxa de rentabilidade dos ativos reais após a crise estrutural do capital, as privatizações dos serviços públicos e dos sistemas de previdência tornaram-se a base das políticas de sustentação e de alimentação dos mercados financeiros. “Para o capital portador de juros em busca de fluxos estáveis de rendimento, não há melhor investimento que as indústrias de serviços públicos privatizados.” (CHESNAIS, 2004, p. 62) Apesar do aumento das pressões sobre os assalariados por meio da deslocalização das fábricas, a privatização dos serviços públicos se tornou a melhor opção de crescimento financeiro para cobrir a diferença entre a rentabilidade desejada pelo capitalista proprietário das ações e a capacidade objetiva de lucratividade dos ativos imobilizados. Assim, para se compreender os efeitos dessa “exploração dos mercados hospedeiros”, sobre a indústria doméstica, temos de destacar algumas mudanças na composição dos fluxos de IDE recebidos recentemente pelo Brasil, em relação a períodos anteriores, que tem induzido a reestruturação da base produtiva doméstica.

De acordo com Hiratuka e Sarti (2011), houve uma mudança acentuada na composição setorial dos fluxos de ingresso de IDE na economia brasileira após a liberalização comercial e financeira. Em 1995, o setor industrial respondia por quase 67% do estoque de IDE no Brasil. A partir da segunda metade da década de 1990 e início dos anos 2000, entretanto, o IDE foi direcionado basicamente para o setor de serviços, principalmente nos setores em que o processo de privatização foi mais importante, como telecomunicações, energia elétrica e serviços financeiros. Em 2000, o estoque de IDE no setor de serviços já

respondia por 63,2% do total, superando a indústria, que passou a responder por 33% do total, segundo informações de Hiratuka e Sarti (2011). Esse movimento de terceirização do estoque total do IDE na economia brasileira, de acordo com Lacerda (2004), que fez recuar a participação do setor industrial, de 42% (1990) para 34% (2002), representa um enorme desafio, imposto pelas ETNs, a indústria de transformação dos países atrasados, dependentes de tecnologia, máquinas e equipamentos, e outros insumos dos países avançados.

É importante lembrar que, como a industrialização da economia brasileira sempre contou com o IDE como fonte de financiamento, as ETNs têm uma participação significativa no estoque de capital da indústria de transformação. No entanto, a contribuição do IDE para a formação bruta de capital fixo (FBCF) na indústria de transformação tem sido insignificante, em termos de efeito multiplicador do investimento. De acordo com Gonçalves (2011), até meados dos anos 1990, o IDE representava aproximadamente 5% da FBCF da economia. Com as privatizações, o IDE chegou a responder por 1/4 da FBCF entre 2001 e 2002. Desde então, a FBCF através do IDE tem retrocedido e estabilizado em torno de 13%, antes da crise financeira internacional, entre 2005 e 2007, condizente com a internacionalização produtiva da economia mundial. De modo geral, a relação IDE/ FBCF tem acompanhado a evolução da taxa de investimento no Brasil, em torno de 16% a preços correntes, com exceção do período das privatizações entre 1998 e 2002, segundo Gonçalves (2011).

Não obstante a falta de interesse das ETNs pela indústria de transformação local, o que desperta atenção, em relação aos fluxos acumulados do IDE entre 2006 e 2008, é o aumento dos investimentos destinados à produção de *commodities*. Para Hiratuka e Sarti (2011, p.16), “esse fato está associado, de um lado, a consolidação do Brasil como produtor e fornecedor mundial de *commodities* agrícolas e minerais e, de outro, à estratégia das ETNs e de seus respectivos governos de assegurarem o abastecimento dessas *commodities*”. A crise financeira internacional em 2007 fez crescer ainda mais o ingresso de IDE destinado ao setor primário (agrícola, pecuária e extrativa mineral) e de serviços (financeiros e de construção) na economia brasileira. Assim, o fluxo de IDE destinado ao setor de *commodities*, entre 2006 e 2008, atingiu quase 20% do total. De um lado, as políticas adotadas para o enfrentamento da crise internacional geraram preocupações com relação ao protecionismo e as estratégias de segurança energética e alimentar no resto do mundo. Por outro, a política das ETNs havia esgotado o ciclo de F&A no setor serviços, exibindo uma queda na participação relativa do IDE, com 45% do total, refletindo o menor aporte de recursos financeiros em relação ao período de privatizações, em parte decorrente da geração de caixa para o financiamento da expansão das ETNs recém instaladas.

Porém, nos últimos anos, a indústria de transformação tem mantido a sua participação na recepção do IDE, em termos absolutos, principalmente em carteira, através de empréstimos intercompanhias e investimentos diretos em petróleo, alimentos e metalurgia automotiva. Em termos relativos, ela mostrou inclusive um ligeiro aumento de participação no IDE após a crise financeira internacional de 2008. No entanto, é importante destacar algumas mudanças na composição do IDE para a indústria em particular, como o aumento da participação dos setores intensivos em recursos naturais, como alimentos, metalurgia, papel e celulose, em detrimento de setores *science-based* como químico e automotivo. Apenas para se ter uma idéia dessa distribuição, na conta de capital e financeira, o ingresso de IDE no país atingiu US\$ 4,7 bilhões em abril de 2013, composto por US\$ 4 bilhões referentes à modalidade de participação no capital e US\$ 624 milhões em desembolsos líquidos de empréstimos intercompanhias, somando, em termos líquidos naquele ano, US\$ 63,2 bilhões, equivalentes 2,5% do PIB.

Obviamente, não se trata de investimento destinado a ampliação da capacidade produtiva da economia, ou modernização do parque industrial brasileiro com vistas ao aumento da sua competitividade, mas de F&A patrimonial de empresas, principalmente do setor de serviços e controle do fornecimento de matérias-primas para o mercado mundial, uma modalidade que, segundo Sarti e Laplane (2002), reduz o efeito multiplicador e acelerador dos investimentos. Portanto, tudo indica que o IDE tem pressionado a economia brasileira para a tradicional posição de fornecedora de matérias-primas na DIT. Uma análise mais detalhada do perfil do IDE na economia brasileira deve mostrar a possibilidade da orientação cada vez mais pró-mercado interno da produção industrial, e reforçar a hipótese da desindustrialização da economia brasileira induzida pela dinâmica (externa) da economia mundial.

O deslocamento do IDE para a produção de *commodities* sugere que, no contexto da globalização produtiva, as ETNs não tem interesse em promover um *upgrade* do padrão de comércio exterior brasileiro, independentemente do viés pró-mercado interno (pró-substituição de importação) das políticas locais. Segundo Gustavo Franco (1998), a perda de posição do Brasil no contexto do IDE tem relação com a instabilidade macroeconômica interna e com a continuidade de políticas industrial e comercial inconsistentes com as tendências internacionais. Contudo, o autor argumenta que a perda de importância do Brasil no cenário global do IDE, em particular na indústria de transformação, também pode ser explicada pelo avanço da integração européia, que favoreceu alguns países da Europa, como a Espanha, e pela expansão do IDE em diversas economias emergentes da Ásia. Quer dizer, ela também estaria relacionada a dinâmica da economia internacional. “Existem razões

"exógenas" a determinar o crescimento das exportações brasileiras, independentemente de políticas locais de incentivo e de política cambial mais agressiva, associadas ao crescente envolvimento das filiais brasileiras de ETNs na economia industrial global." (FRANCO, 1998, p.126). Com efeito, o comércio exterior de manufaturados tem sido cada vez mais deficitário, o que sugere que as ETNs não tem interesse em transformar a indústria nacional num *player* importante no mercado mundial de manufaturas, limitando-se ao atendimento do mercado interno.

A premissa de que não apenas fatores internos, mas também externos têm importância na determinação da dinâmica interna da economia não é completamente estranha, embora pouco explorada na explicação do desempenho da indústria brasileira. Em seu estudo sobre a "economia brasileira no último quarto do século XX", Carneiro (2002) considera essa hipótese importante para entender a "hierarquia dos fatores externos e internos" na caracterização da economia brasileira. A articulação entre ambas as dimensões (externa e interna) do desenvolvimento capitalista, em dada conjuntura histórica específica, estaria condicionando o grau de dependência (ou autonomia) da economia brasileira em relação ao "sistema capitalista global". Para o autor, a economia brasileira não pode ser considerada inteiramente dependente, nem tampouco autônoma, pois as suas características dependem da relação entre as dinâmicas interna e externa, cuja articulação inibe ou aprofunda os condicionantes da dependência (ou autonomia). Tais condicionantes do crescimento seriam: o "acesso às tecnologias produtivas dominantes", a "forma de organização das finanças internacionais", a "ordem econômica internacional" (ou "regras relativas ao comércio e finanças" e suas instituições) e o "grau de autonomia à política econômica doméstica" permitida por tais condicionantes.

Essa percepção pode ser constatada em nossa linha de investigação, a qual busca demonstrar que tais condições do crescimento, econômicas, sociais, políticas e inclusive diplomáticas, que configuram o atual regime de acumulação do capital, têm exercido uma influência decisiva na suposta desindustrialização da economia brasileira. Quer dizer, os destinos da indústria brasileira estão fortemente atrelados às condições que cercaram as políticas de liberalização econômica e de estabilização monetária, que acompanharam a implantação do Plano Real, a despeito do esgotamento dos modelos de acumulação "rígida" no centro e substitutivo de importações na periferia do sistema capitalista terem definido antecipadamente a sorte da indústria de transformação nacional no quadro da DIT.

Do ponto de vista da dinâmica interna, a década de 1990 se caracteriza, inicialmente, pela abertura às importações, pela estabilidade dos preços a partir do Plano Real em 1994 e

pelo desequilíbrio das contas externas, decorrente do regime cambial de sobrevalorização da moeda, e do atrelamento de juros e de câmbio que cercaram a inserção do Brasil na economia globalizada. Com a estabilidade macroeconômica esperava-se criar um ambiente favorável aos investimentos e ao ingresso de IDE. Entretanto, esse círculo virtuoso de crescimento acabou não acontecendo, pois o IDE simplesmente representou uma mudança patrimonial das empresas, especialmente das empresas estatais privatizadas, mantendo a taxa de investimento da economia nos patamares da década de 1980. Por outro lado, o mecanismo de estabilização dos preços domésticos, através da âncora cambial, provocou o desequilíbrio das contas externas, aumentando a dependência e a vulnerabilidade do país aos capitais especulativos.

A manutenção de taxas de juros elevadas, para financiar as contas externas, explica o ritmo lento de crescimento da economia brasileira durante a década de 1990. É justamente nesse período que tem início a segunda etapa do desenvolvimento industrial brasileiro, com a inserção abrupta e decisiva do Brasil no processo de globalização econômica. No primeiro mandato do governo FHC começa ser consolidada a posição da indústria brasileira na DIT. No final dos anos 1970, após as transformações estruturais do capitalismo mundial, a indústria brasileira havia encerrado o modelo de crescimento baseado na substituição de importações incompleta e obsoleta tecnologicamente. Esse processo está bem documentado na literatura brasileira, de modo que não será necessário detalhar os antecedentes históricos da indústria previamente a 1980. Basta lembrar que, durante os anos 1970, a indústria nacional havia completado sua implantação e diversificação, esgotando o ciclo da industrialização induzido pelo estado através da substituição de importações. A partir desse momento, não se tratava mais de industrialização ocasionada por desequilíbrios externos, mas de questões associadas à incorporação de progresso técnico, decorrentes da incapacidade de desenvolvimento interno das inovações e do aumento da concorrência internacional.

Do ponto de vista da dinâmica externa, para a caracterização da nova forma da divisão social do trabalho em curso na economia brasileira, o que ainda depende de esclarecimentos são os impactos da globalização econômica (comercial, produtiva e financeira), apoiada no capitalismo patrimonialista, sobre a estrutura da produção e do emprego domésticos, particularmente na indústria de transformação. Os efeitos do capitalismo patrimonialista atingem a indústria brasileira antes mesmo de sua receptividade, como veremos adiante, no regime de acumulação financeira baseado nos ganhos inflacionários da década de 1980.

A inserção do Brasil na globalização econômica, a partir dos anos 1990, apenas escancara o que internamente o regime monetário-financeiro dual de acumulação do capital já havia decretado anteriormente: que os dias de crescimento do capital industrial com base na

lucratividade da produção estavam contados. Todos sabiam que o padrão de acumulação do tipo *profit-led growth* estava com seus dias contados no mundo capitalista desde a “crise estrutural do capital” em meados da década de 1970. A inflação descontrolada dos anos 1980 não apenas demonstrou que o Brasil estava gerando um novo padrão de acumulação do capital, mas que a política econômica doméstica doravante estaria subordinada aos interesses da acumulação financeira do capital. O esgotamento das energias utópicas do antigo regime de acumulação do capital havia tornado irrelevante as pressões externas para a abertura financeira aos investidores institucionais. Com o encerramento das experiências socialistas no Leste Europeu, a resistência contra a abertura e desregulamentação dos mercados cede definitivamente lugar ao engajamento político-ideológico com o programa neoliberal e a globalização econômica.

Desde então, a desregulamentação dos mercados veio acompanhada de políticas econômicas centradas na manutenção dos ganhos patrimoniais, cujo desfecho para as aspirações de acumulação do capital industrial já havia adquirido a qualidade de uma certeza objetiva. Essa política econômica de enlace entre juros elevados e câmbio valorizado deveria ditar doravante a norma da acumulação do capital, evitar a corrosão dos ativos financeiros pela inflação e apontar o lugar da economia local na nova DIT, em detrimento dos investimentos produtivos e das políticas sociais distributivas, que induzem o emprego, o crescimento e o desenvolvimento econômico. A inserção do país no processo de globalização econômica simplesmente informa que o estado “pós-desenvolvimentista” desencadeara um novo ciclo de financeirização da economia, acompanhado da correspondente reestruturação da base produtiva nacional.

4.1.2 Uma política controlada pelas finanças

A política econômica tem reforçado a dinâmica de financeirização da economia e prejudicado o desenvolvimento industrial brasileiro, antes mesmo da liberalização comercial e financeira no início da década de 1990. Os programas de reformas neoliberais e de estabilização monetária apenas transformaram o regime de acumulação do capital na economia brasileira que, desde a década de 1980, tem desestimulado a acumulação produtiva da poupança empresarial e prejudicado o desenvolvimento industrial. Com o esgotamento do “modelo de acumulação rígida” e a consolidação do regime de acumulação sob dominância financeira, o Brasil passou rapidamente de receptor a exportador líquido de capitais, primeiro sob a forma de pagamento de juros da dívida externa e depois como produtor de ativos

financeiros de alta rentabilidade, tornando-se uma economia ainda mais vulnerável à desindustrialização. A formação bruta de capital fixo como proporção do PIB, que havia alcançado 25% em meados dos anos 1970, recua para 18,55% em média ao longo dos anos 1980, para 15,05% na década de 1990 e para 14,07% em média no período 2000-2004, na economia em seu conjunto, segundo informações de Paulani (2008). Como veremos em seguida, essa tendência decrescente de acumulação do capital produtivo, que acompanha a política de amarração dos juros e do câmbio, também passa a definir a dinâmica do crescimento e os limites do capital industrial na economia brasileira. A pressão exercida pela política econômica de globalização simplesmente abre a agenda de enquadramento do Brasil na nova DIT, através da reestruturação da base produtiva nacional.

Com a implantação do Plano Real, a política cambial passou a ser usada para controlar a inflação, com efeitos deletérios sobre a indústria de transformação, especialmente nos subsetores intensivos em tecnologia.⁶⁷ A estabilidade dos preços seria mantida pelo estímulo à concorrência com os produtos importados, que ganhariam o mercado interno através da abertura comercial, redução das tarifas de importação e principalmente a valorização cambial. De acordo com Carneiro (2002), o modelo de inserção internacional da economia brasileira, decorrente das políticas de liberalização comercial e financeira, desequilibrou as contas externas, especialmente no comércio de manufaturados, e conduziu a uma “especialização regressiva” da indústria nacional. A participação dos setores *science based* e intensivos em capital no PIB foi substituída por setores tradicionais intensivos em trabalho e recursos naturais. Desde então, esse processo de reestruturação da indústria brasileira tem levado, segundo Castro (2001), ao desaparecimento de diversos elos da cadeia produtiva, principalmente nos setores intensivos em tecnologia e capital. Com uma pauta exportadora se concentrando em *commodities* agrícolas, produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, e uma pauta importadora se concentrando em produtos intensivos em capital e tecnologia, de valor adicionado superior, começa a se tornar problemática a posição da indústria brasileira no comércio internacional e do Brasil na DIT.

⁶⁷A política cambial exerce uma influência desigual sobre a produção industrial. Alguns testes empíricos, como o de Araújo (2012), demonstram que o câmbio exerce uma influência bastante diferenciada nos diversos setores da produção industrial. Por exemplo, enquanto a produção do subsetor de média e alta tecnologia tem elevada sensibilidade às mudanças no câmbio, outros não são afetados de maneira significativa pela valorização ou desvalorização cambial, como o subsetor intensivo em trabalho ou em recursos naturais. O exercício de Araújo (2012) desconsidera, entretanto, as condições da economia mundial, a crescente importância das *commodities* no recente comércio internacional por conta principalmente da expansão da economia asiática, assim como a composição do produto em relação a procedência das matérias-primas ou insumos industriais conforme a nova DIT. Em todo caso, o estudo tem o mérito de problematizar, de maneira intencional ou não, a hipótese da doença holandesa e, desse modo, ajustar o foco da questão industrial.

A atuação conjunta de taxas de juros elevadas, câmbio flutuante e desregulamentação financeira expõem a economia brasileira à lógica do capitalismo patrimonialista internacional. Para cobrir o rombo das contas externas, o governo aumentou as taxas de juros e aprofundou a desregulamentação financeira, para atrair o capital especulativo, além de inaugurar um programa de privatizações, principalmente das empresas públicas de telecomunicações, que colocaram o Brasil na agenda dos investidores institucionais. A política de juros elevados, muito acima dos praticados no mercado internacional, além de produzir efeitos negativos no comportamento dos investimentos produtivos, especialmente na indústria, provocou a deterioração das contas públicas, devido ao aumento dos gastos com pagamento dos juros da dívida pública. Para garantir o pagamento dos juros e assegurar a acumulação financeira, a política fiscal foi colocada a serviço dos credores nacionais e internacionais, através da realização sistemática de superávits primários, em benefício da camada da população de alta renda, que possui parte do seu patrimônio em títulos da dívida pública.⁶⁸ Com as oportunidades de valorização da riqueza financeira renovadas, os fundos de investimento globalizados aportam em território nacional e condicionam a forma de inserção do Brasil e da América Latina na globalização financeira.⁶⁹

Nessa perspectiva, as agendas do capital financeiro internacional e dos estados nacionais são complementares no capitalismo patrimonialista. Ambas constituem a base da dominação do capital financeiro sobre as atividades produtivas com o apoio do estado. Assim, no momento em que a rentabilidade financeira no Brasil sinalizava o mercado financeiro internacional com uma política econômica que atrelava juros e câmbio, para garantir a estabilidade monetária, tem início a diáspora do capital especulativo em direção às economias “emergentes”, sobretudo após a redução dos juros na economia americana e a consolidação das reformas estruturais do SFI efetivadas ainda na segunda metade dos anos 1980.

⁶⁸Segundo Chesnais (2005, p. 23), o processo de substituição da dívida externa pela dívida interna faz parte do movimento do capital especulativo em direção ao ‘mercados emergentes’, ou seja, países com uma praça financeira liberalizada, tendo em vista as baixas taxas de juros nos EUA. “Nos países onde as relações sociais facilitam que o estado recorra ao mercado financeiro de forma maciça, mais do que aos impostos, para financiar as despesas públicas, esse movimento de substituição parcial permite aos bancos domésticos, assim como aos fundos de pensão e aos patrimônios ‘nacionais’, se beneficiarem de uma parte das punções sobre as rendas daqueles que estão submetidos aos impostos, onde antes eram captados principalmente para o pagamento do serviço da dívida externa. [...] Os efeitos que favorecem uma acumulação financeira ‘nacional’ são porém atenuados pelas fusões e aquisições de bancos e instituições financeiras domésticas por grupos bancários estrangeiros maiores e mais fortes. Tais fusões e aquisições tiveram como terreno um certo número de países considerados atrativos. Entre eles figuram aqueles que são conhecidos pela amplitude do recurso ao mercado financeiro como modo de financiamento das despesas públicas, entre os quais o Brasil.”

⁶⁹Um exame mais minucioso exigiria mostrar como as políticas de globalização monetária, fiscal e cambial impõem uma estrutura de custos à economia brasileira incompatível com a integração da indústria nacional nas cadeias globais de valor. Apesar de não ser analisado adequadamente no escopo da presente investigação, esse assunto será considerado posteriormente na perspectiva estratégica de reindustrialização da economia.

Os ajustes legais para a recepção dos investimentos estrangeiros já haviam recebido a autorização política. Não é preciso uma análise detalhada para mostrar que a integração da economia brasileira ao processo de globalização financeira, através de juros elevados, câmbio valorizado e um programa de privatizações, fazia parte do programa de ajustes na legislação⁷⁰ e outras reformas neoliberais desde o início dos anos 1990. Contudo, sem nenhum compromisso com os investimentos produtivos, o IDE acabou aumentando a vulnerabilidade externa da economia brasileira, devido a sua alocação principalmente no setor de serviços, como vimos anteriormente.⁷¹

A política de globalização tem sido crucial na determinação da rentabilidade do capital monetário, em relação às decisões de investimento produtivo na economia brasileira. Com as transformações estruturais dos anos 1990, o país entra definitivamente na globalização financeira, inaugurando o ambiente macroeconômico da acumulação patrimonialista, onde a riqueza se materializa num conjunto de produtos financeiros sem contrapartida na produção material. Quer dizer, as empresas nacionais não-financeiras podem alocar os seus recursos tanto na acumulação de capital fixo quanto na acumulação financeira, de acordo com as expectativas de valorização financeira e produtiva do capital, a partir da taxa de juros corrente de remuneração dos títulos públicos. Essa “norma sistêmica de riqueza”, na terminologia de Braga (1985), na medida em que produz uma dinâmica estrutural articulada segundo os princípios da lógica financeira, determina a forma atual de produzir e acumular a riqueza, não apenas de setores específicos, mas de todos os agentes públicos e privados relevantes do sistema econômico em âmbito global. Deste modo, nos resta saber como esse regime de acumulação financeira produz não um nível, mas uma estrutura da produção e do emprego diferenciada na economia brasileira.

Uma análise empírica das relações entre financeirização e alocação produtiva da poupança empresarial pode nos mostrar como as políticas de globalização têm contribuído

⁷⁰A equiparação legal de investidores residentes e não-residentes, que abriu as operações no mercado financeiro nacional para os investidores institucionais estrangeiros, foi um ajuste legal decisivo na determinação do regime de acumulação financeira no Brasil.

⁷¹Enquanto o IDE na indústria pode contribuir com o aumento das exportações de manufaturados e, desse modo, minimizar os problemas com a balança de pagamentos do país receptor, decorrentes do ingresso de capital estrangeiro, o IDE no setor de serviços, ao contrário, não produz nenhuma compensação nas contas externas pela saída dos rendimentos do capital. Ele não proporciona o crescimento das exportações, pelo menos nas condições da economia brasileira, apenas o desequilíbrio nas transações correntes com o exterior, ainda mais em se tratando de serviços financeiros e corporativos. Uma situação ainda mais problemática se considerarmos que, desde meados dos anos 1990, as despesas anuais com serviços de fatores, como lucros e dividendos de investimentos diretos e juros de empréstimos intercompanhias, lucros, dividendos e juros de investimentos em carteira e juros de empréstimos bancários, tem aumentado brutalmente graças à internacionalização do mercado financeiro. De acordo com Paulani (2008), as despesas com serviços de fatores cresceram 1.085% entre 1975 e 2004, enquanto o PIB cresceu somente 129%; quer dizer, o envio de renda ao exterior cresceu 10,9 vezes acima do que PIB no mesmo período.

para a deterioração das condições de acumulação do capital industrial na economia brasileira. Nesse sentido, temos disponível o estudo de Bruno et al (2011), que se propõe analisar justamente as relações entre a acumulação financeira e produtiva no Brasil, principalmente após as transformações estruturais dos anos 1990, que alteraram a forma de inserção internacional da economia brasileira e o papel do estado no processo de desenvolvimento econômico, as mesmas transformações que colocaram as finanças no centro do processo de acumulação capitalista no Brasil, no qual pretendemos apoiar a nossa análise da desindustrialização.

4.2 A INDÚSTRIA NACIONAL FRENTE À GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA

Como vimos, entre os efeitos mais contundentes da globalização sobre a indústria de transformação estão a deslocalização espacial do capital produtivo na economia mundial e a apropriação das políticas neoliberais que permitiram internamente a mudança no regime de acumulação do capital. Temos de verificar detidamente ambas as repercussões estruturais, tendo em vista o comportamento do IDE analisado na seção anterior, buscando captar objetivamente a sua pertinência com a análise das transformações na divisão social do trabalho na economia brasileira. Uma análise das informações setoriais, especialmente sobre a indústria, deve evidenciar não apenas a conformidade do conceito com a desindustrialização efetiva, mas apontar a sua extensão assim como as condições de uma reindustrialização na economia brasileira.

4.2.1 A acumulação do capital na indústria de transformação

O processo de financeirização da economia brasileira tem subordinado, desde os anos 1980, a acumulação produtiva do capital à funcionalidade dos rendimentos patrimoniais. O conceito de financeirização é definido pela razão entre o total de ativos financeiros não-monetários (AF), obtido pela diferença entre os agregados monetários M4 e M1 (deflacionados pelo IGP-DI) e o estoque total de capital fixo produtivo líquido de depreciação, isto é máquinas e equipamentos mais construções não-residenciais (Kprod). Ela indica o grau de financeirização da economia em seu conjunto. “Essa relação expressa, no plano macroeconômico, a arbitragem entre a alocação diretamente produtiva da poupança empresarial e sua alocação financeira.” (BRUNO et al., 2011, p.737).

Embora o conceito de financeirização possa ser usado no plano microeconômico, a abordagem relevante para o estudo da divisão social do trabalho é a análise do processo em nível macrossetorial, que investiga os mecanismos de financeirização através da integração das estratégias do conjunto dos diferentes atores sociais e econômicos. Uma análise ainda mais detalhada dos impactos setoriais da financeirização dependeria do desenvolvimento de indicadores setoriais, propostos futuramente pela linha de pesquisa, que permitissem medir o grau de financeirização em particular do capital industrial. Ademais, cabe acrescentar que esse regime de acumulação financeira do capital, que Stockhammer (2007) classifica como *finance-dominated accumulation regime*, no qual a circulação monetária e financeira e não a alocação diretamente produtiva torna-se a base da revalorização do capital em geral, não pressupõe necessariamente uma correlação positiva entre a acumulação financeira e a acumulação de capital fixo, mas também não a exclui completamente.

Em todo caso, trata-se de um sistema financeiro disfuncional no que concerne ao financiamento do capital industrial, embora altamente eficiente na produção e apropriação de rendimentos patrimoniais pelos segmentos diretamente envolvidos no processo de financeirização, que induz o autofinanciamento como uma prática recorrente das firmas produtivas brasileiras. De acordo com o estudo de Bruno et al (2011), a economia brasileira é um exemplo típico de como esse padrão de acumulação, sob certas condições estruturais e conjunturais, como as políticas de liberalização comercial e financeira dos anos 1990, pode se converter num *finance-led growth regime*, onde acumulação financeira e produtiva se articulam no comando do crescimento econômico.

Entretanto, o processo de financeirização da economia brasileira tem uma série de características peculiares, bem diferente dos países desenvolvidos, onde a valorização patrimonial se desenvolve no mercado de capitais, através do endividamento privado e com juros reduzidos. No caso do Brasil, ela se desenvolve através do endividamento público e com juros elevados.⁷² Isso é fundamental para a análise da indústria brasileira, pois essa condição

⁷²Ambas as formas representam não só um mecanismo de transferência de recursos, mas também de privilégios e poder econômico e social associados ao termo 'liquidez', para os investidores institucionais localizados nos países dotados de praças financeiras. Encarregado de centralizar os lucros não reinvestidos das empresas e as rendas não consumidas das famílias para sua valorização patrimonial fora da produção de bens e serviços, sob a forma de aplicação em ativos financeiros (divisas, títulos de dívida e de propriedade), o capital portador de juros foi colocado no centro do processo de acumulação capitalista em escala global, através do financiamento dos déficits orçamentários dos países desenvolvidos e, na perspectiva do conjunto das economias capitalistas, no crescimento da dominação econômica e política dos países capitalistas centrais sobre os países da periferia. Desse modo, segundo Chesnais (2005, p. 40), "Nos países chamados 'em desenvolvimento' ou 'de industrialização recente' (*new industrializes countries*, NICs), a dívida tornou-se uma força formidável que permitiu que se impusessem políticas ditas de ajuste estrutural e se iniciassem processos de desindustrialização em muitos deles."

da acumulação financeira, através dos juros elevados e do endividamento público, ao mesmo tempo em que realimenta o processo de valorização patrimonial, supõe a economia do capital produtivo e simultaneamente inibe a diversificação e a modernização da indústria brasileira. Para o autor, “[...] no período 1980-1993, a economia brasileira esteve sujeita a um processo de financeirização baseado nos ganhos inflacionários derivados dos mecanismos institucionais de correção monetária e de indexação generalizada de preços e salários.” (BRUNO et al., 2011, p.739).

Com o esgotamento do modelo de crescimento substitutivo de importações, a dívida externa do setor público se torna o mecanismo central do regime de acumulação financeira no Brasil. Na década de 1970, a dívida externa líquida do Brasil (dívida externa bruta menos as reservas cambiais) cresceu de US\$ 5,3 bilhões em 1972 para US\$ 48 bilhões em 1980, na reciclagem dos “petrodólares” pelos bancos americanos. Sobre tais recursos, destinados ao financiamento das empresas públicas durante o II PND, ainda incidiria as elevadas taxas de juros do mercado internacional de crédito, que expandiram violentamente a dívida externa brasileira, esgotando as reservas cambiais e induzindo a chamada “crise fiscal do estado”.

Desse modo, o baixo crescimento econômico e dos investimentos, do tipo *stop and go*, durante a década de 1980, fez recuar a formação bruta de capital fixo, ao mesmo tempo em que a economia passou a conviver com elevadas taxas de inflação e de endividamento externo. Em termos macroeconômicos, a parcela do lucro bruto destinado à formação bruta de capital fixo começa a declinar desde meados dos anos 1970, com o esgotamento do modelo substitutivo de importações. A partir de 1975, o padrão de acumulação de capital do tipo *profit-led growth*, no qual os investimentos são impulsionados pelas taxas de lucros, é substituído pelo padrão de acumulação do tipo *finance-dominated accumulation*, baseado no regime monetário-financeiro dual e inflacionista que sustentou o processo de financeirização da economia brasileira durante a década de 1980.⁷³

O declínio e estagnação da participação do estoque de capital fixo (máquinas e equipamentos) no estoque fixo total da economia, que iria estabilizar em 2008 num patamar 32% inferior ao alcançado em 1976, aponta definitivamente para um modelo de crescimento que compromete a geração de renda e empregos, principalmente no setor industrial, e trava a dinâmica econômica no longo prazo. Até recentemente, a taxa de investimento não havia

⁷³A dualidade do regime monetário-financeiro, que realimentava o processo inflacionário através da institucionalização da moeda indexada, provinha da coexistência da moeda manual (M1) e da moeda financeira-indexada, lastreada em títulos de dívida pública, que funcionava como reserva de valor e instrumento de enriquecimento privado. Essa dissociação das funções da moeda operava o regime inflacionista de acumulação financeira e financeirização da economia brasileira dos anos 1980.

recuperado o nível de 25% do PIB alcançado nos anos de 1970. “A taxa de investimento, fortemente deprimida desde os anos 1980, caiu ainda mais até 2005, recuperando pequena parte do terreno perdido, subindo em 2008 para 16,9% e cerca de 19% em 2010 e 2011.” (CANO, 2012, p.837). Além disso, desde a liberalização comercial e financeira, entre 1993 e 2003, as taxas de acumulação de capital na economia brasileira têm se mostrado extremamente voláteis, mantendo uma dinâmica cíclica do tipo *stop and go*, para retomar sua trajetória de expansão após 2004, até a crise financeira internacional de 2008 e oscilando bastante posteriormente, provavelmente impulsionada pelo crescimento das exportações de *commodities*.

Entre 1997 e 2008, os investimentos na indústria cresceram somente 30 %, ou 2,7% anualmente, segundo Bresser- Pereira e Marconi (2009), contra 277% de crescimento no setor de *commodities*, ou 14,2% anualmente (11% sem considerar a extração e o refino de petróleo), com base em informações da PIA-IBGE. Esse baixo volume de investimentos na indústria seria, de acordo com Bresser Pereira e Marconi (2009), uma “conseqüência da estratégia de substituição de insumos nacionais por importados,” e não propriamente do regime de acumulação financeira do capital. Diante disso, a taxa de crescimento do valor adicionado da indústria tem sido sistematicamente inferior à taxa de crescimento do PIB, desde meados da década passada, reafirmando a hipótese da desindustrialização da economia brasileira iniciado nos anos 1980.

Entre 2004 e 2008, a taxa de lucro empresarial supera o ganho financeiro na economia em seu conjunto, induzindo a alocação diretamente produtiva das poupanças das firmas. Com isso, a formação bruta de capital fixo volta a crescer no período, puxando a taxa de acumulação de capital na economia, embora não no setor industrial. Mas, a mudança no regime cambial ao final dos anos 1990 não havia eliminado os efeitos negativos do desequilíbrio nas contas externas e a instabilidade cambial manteve-se até quase meados da década seguinte. Assim, as empresas passaram a conviver com elevadas taxas de juros, além da instabilidade na taxa de câmbio.

O crescimento inesperado do comércio internacional, a partir de 2003, permitiu ao setor externo registrar saldos positivos, além de favorecer o ingresso de IDE, direcionado, contudo, principalmente para o setor de serviços, como mencionado anteriormente, para aquisições patrimoniais em serviços de utilidade pública privatizados. A indústria de transformação, que havia mostrado uma recuperação significativa no início da década de 2000, após a mudança na política cambial, aumentando sua participação no PIB, não se beneficiou do IDE e voltou a perder dinamismo. Por outro lado, a política de estabilização

associada ao grau de endividamento interno do setor público, após a reestruturação da dívida, manteve as taxas de juros elevadas e o câmbio sobrevalorizado, inibindo os investimentos em vários segmentos da indústria em benefício da acumulação rentista. Com efeito, para a indústria em seu conjunto, a participação do PIB industrial em relação ao PIB total retrocede da média de 46% no período 1980-89, para 39%, no período 1990-94, e para 27% no período 1995-2010, segundo dados do SCNB do IBGE.

Além das políticas de liberalização econômica, a explicação para o fraco desempenho da indústria, no período em consideração, aponta para o regime de acumulação financeira do capital. Nele, “[...] a rentabilidade real de referência encontra-se na órbita financeira e não nas atividades diretamente produtivas, que se estruturam como instâncias subordinadas. As finanças não estão, portanto, a serviço da acumulação produtiva e do crescimento econômico, mas se estruturam prioritariamente para a acumulação financeira e patrimonial.” (BRUNO et al, 2011, p.747). Para os países de industrialização atrasada, esse regime de acumulação financeira representa um entrave estrutural, não somente para a geração de emprego e renda, mas principalmente para os investimentos produtivos, para a modernização e diversificação do parque industrial.

A preferência pela liquidez, as restrições ao crédito e a maior volatilidade do sistema financeiro internacional têm subordinado a acumulação do capital industrial doméstico aos fluxos de capitais estrangeiros especulativos. Se considerarmos o período de redução da inflação e dos ganhos inflacionários após o Plano Real, entre 1995 e 2008, no ambiente de liberalização financeira e mudança estrutural do sistema bancário, a economia brasileira inaugura um novo regime monetário-financeiro de acumulação de capital, no qual “[...] os ganhos inflacionários foram rapidamente substituídos pela renda de juros somada aos retornos com ativos financeiros transacionados em escala internacional.” (BRUNO et al, 2011, p.740). O eixo da acumulação financeira passou a ser os derivativos e títulos de renda fixa atrelados ao endividamento público, sob taxas de juros reais extremamente elevadas em relação aos padrões internacionais.

O caráter perverso da acumulação rentista no país se manifesta abertamente na rentabilidade bancária. Enquanto os bancos americanos tiveram em 2014 uma rentabilidade média de 7,68%, segundo uma firma de consultoria para a BBC Brasil (2015), os bancos brasileiros apresentaram no mesmo período uma rentabilidade de 18,23%, mais do que o dobro dos bancos americanos, mesmo com um nível de atividade econômica (PIB) próximo de zero. Isso demonstra que as operações bancárias no Brasil não estão baseadas nas funções tradicionais do setor. O estudo de Bruno et al (2011) mostra que praticamente 50% da receita

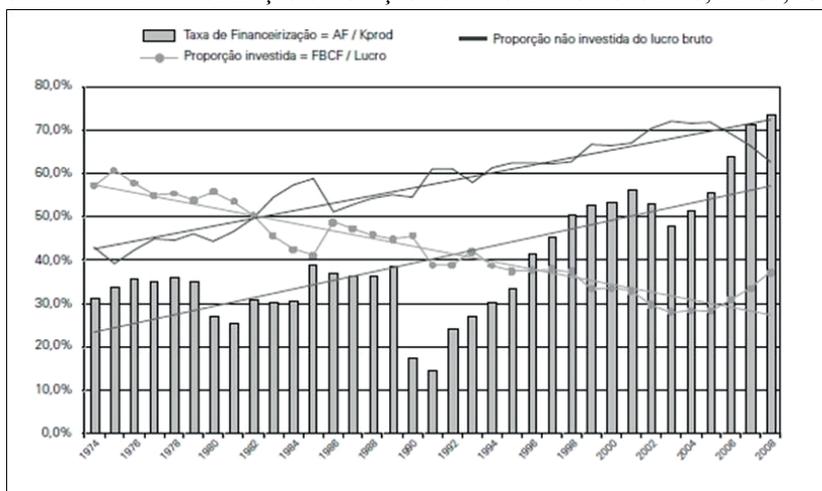
operacional total do sistema bancário-financeiro foi resultado da rentabilidade real oferecida pelos ativos de renda fixa e derivativos de crédito, no período entre 1995 e 2006. Por outro lado, as operações de crédito representaram apenas 20% das receitas operacionais das instituições financeiras brasileiras no mesmo período, segundo dados do COSIF elaborado pelo Banco Central do Brasil. Isso mostra claramente que as instituições financeiras no Brasil “[...] não estão propensas a expandir o sistema de crédito em níveis compatíveis com as necessidades do setor produtivo.” (BRUNO et al, 2011, p.740). Essa distorção estrutural da economia brasileira tem se agravado depois da crise financeira internacional. Desde 2008, o crédito está crescendo menos na economia brasileira e recuando mais em determinados setores, como na indústria automobilística. Segundo dados da ANEF (2014), a associação dos bancos das montadoras, o estoque de financiamentos passou de 5,3 para 4,5% do PIB entre março de 2013 e março de 2014. Para os bancos, o problema está na demanda de crédito pelos consumidores mas, para os representantes da indústria e do comércio, os bancos aumentaram as exigências depois da inadimplência de 2011 e a oferta de crédito tem diminuído gradativamente.⁷⁴

O financiamento das empresas também encolheu, atingindo R\$ 25,8 bilhões em março de 2014, o menor patamar da série histórica divulgada pelo Banco Central desde 2011. Tais restrições têm evidentemente um componente patrimonialista, ainda mais se levarmos em conta o refluxo de capitais para as economias “emergentes” depois da crise financeira internacional. As elites estrangeiras das finanças têm escapado do ambiente de incerteza, embora de farta liquidez, que predomina nas economias centrais depois de 2008, direcionando seus recursos para economias com dificuldades nas contas externas como o Brasil. A reduzida taxa de juros nos EUA faz crescer o fluxo de capitais estrangeiros nos países com problemas na balança de pagamentos e consequentemente taxas de juros atrativas. Esse movimento de capitais, embora registrado como IDE, é predominantemente capital volátil destinado a operações especulativas no mercado secundário de ações. Esse caráter rentista da alocação do capital transcende as instituições do sistema financeiro, nacional e internacional, afetando diretamente a dinâmica interna da acumulação capitalista na economia brasileira.

⁷⁴ Ademais, para agravar ainda mais os problemas de liquidez da economia, a concentração do crédito bancário tem aumentado no Brasil desde a crise financeira internacional em 2007. Segundo informações do BACEN (2014), as quatro maiores instituições do sistema financeiro concentram atualmente mais de 70% das operações de crédito, contra aproximadamente 50% em 2007. O mercado monetário brasileiro, visto pelo índice internacional de concentração bancária ou Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), que situa o sistema no limite entre a concentração moderada e elevada, de 0,16 na escala de 0,10 e 0,18, pode ser descrito como de concorrência monopolista, o que torna ainda mais adversas as condições do financiamento da indústria. Para maiores detalhes, ver o *Relatório de estabilidade financeira* do BACEN de setembro de 2014.

O setor produtivo em geral e a indústria de transformação em particular tem suportado todo o peso do comportamento rentista dos proprietários do capital e da sintonia do governo brasileiro com o mercado financeiro. A diferença de 7,1% entre os fluxos de juros recebidos (29,4% do PIB) e pagos (22,2% do PIB) pelo sistema financeiro brasileiro, no período entre 1993 e 2005, que corresponde à parcela retida efetivamente pelo sistema bancário-financeiro, de acordo com Bruno (2008), aponta para o comportamento claramente rentista das famílias proprietárias do capital e das empresas não-financeiras que se apropriaram dos juros (22,2% do PIB) pagos pelo sistema financeiro brasileiro. Segundo as estimativas de Bruno et al (2011), a taxa de financeirização da economia brasileira em seu conjunto cresce aproximadamente 10 pontos percentuais (de 30% para 40%) durante a década de 1980. No início dos anos 1990, a razão AF/Kprod recua para menos de 20% e, desde então, volta a crescer até ultrapassar os 70% na crise financeira internacional de 2008. A Figura 3 ilustra claramente o impacto que esse regime de acumulação tem na alocação do lucro macroeconômico, especialmente a partir da abertura econômica na década de 1990.

Figura 3 - Taxa de financeirização e alocação do lucro macroeconômico, Brasil, 1974-2008



Fonte: Bruno et al. (2011), com base em IBGE; IPEADATA (2009) e Marquetti (2003).

Nota: a taxa de financeirização corresponde à proporção entre o estoque total de ativos financeiros (AF) e o estoque total de ativos fixos produtivos (Kprod).

Esse crescimento vertiginoso da acumulação financeira, no período 1991-2008, representa sem dúvida um aprisionamento das finanças públicas pela macroestrutura financeira da economia brasileira. Esse padrão de acumulação tem moldado as políticas monetária e fiscal de acordo com as prerrogativas da acumulação rentista. Em razão disso, a dívida pública interna, o principal eixo da acumulação rentista, assume um caráter endógeno no atual modelo neoliberal de crescimento, enquanto a taxa Selic, convertida em instrumento-chave de valorização patrimonial, assume um caráter exógeno na determinação da política

monetária. Isso significa que, ao contrário do que supõe o senso comum a respeito do comportamento perdulário do estado brasileiro, “[...] são os gastos financeiros, permanentemente realimentados por altíssimas taxas de juros reais, que respondem pelo crescimento da dívida pública interna.” (BRUNO et al., 2011, p.741).

A carga tributária tem crescido principalmente em função da pressão rentista exercida pelos proprietários do capital e credores do estado.⁷⁵ Assim, cada vez mais a preferência das elites pelas finanças tem repercutido no crescimento da despesa financeira do setor público, de R\$ 195,3 bilhões em dezembro de 2010 para R\$ 229,9 bilhões em setembro de 2013, apesar de ter diminuído em relação ao PIB (de 5,18 para 4,91%). O déficit nominal (médio acumulado em 12 meses), contudo, não pára de crescer, de R\$ 80,4 bilhões para R\$ 110,3 bilhões no mesmo período, um aumento de 37,1%, segundo informações do BACEN.⁷⁶ Isso confirma o controle das políticas públicas exercido pelas altas finanças privadas, conforme a norma da valorização financeira anteriormente descrita.

Com base nesses fundamentos estruturais, temos de analisar as conseqüências do atual regime de acumulação, crucial na acumulação do capital industrial, sobre a divisão social do trabalho ou a participação da indústria no conjunto das atividades econômicas no Brasil.

4.2.2 Indicadores da divisão social do trabalho e sua evolução

Para se entender a forma de manifestação da divisão social do trabalho, nas atuais condições estruturais do capitalismo, tal como pressupõe a hipótese da desindustrialização, temos de analisar o comportamento de alguns indicadores macroeconômicos e, com isso, verificar os efeitos do atual regime de acumulação financeira sobre a estrutura da produção e do emprego na economia brasileira.

⁷⁵Ao contrário do que imaginam os próceres do capitalismo patrimonialista, a responsabilidade maior pelos gastos do governo não se encontra na política de valorização do salário mínimo, mas na política de valorização dos ativos financeiros, que todos os governos posteriores à democratização defendem com a determinação de aumentar os juros “para acalmar os mercados”. Uma análise recente da subordinação da política econômica ao capital financeiro pode ser encontrada em Bruno (2015). Frente ao modelo econômico vigente no Brasil, especialmente após o estrangulamento da dívida e a liberalização econômica no início dos anos 1990, Bruno (2005, p.104) conclui que só resta aos ramos industriais de maior intensidade tecnológica e valor agregado três alternativas: “buscar a qualquer custo elevar os ganhos de produtividade, deslocar suas plantas para a Ásia ou converter-se em empresas financeiras para igualmente desfrutar da renda dos juros paga em dia e generosamente pelo estado brasileiro”.

⁷⁶A dívida pública federal soma atualmente R\$ 2,44 trilhões em estoque (R\$ 2,31 trilhões em Reais e R\$ 124,7 bilhões em moeda estrangeira), sendo 27,4% com instituições financeiras, 20,3% com credores estrangeiros (maior participação na série histórica) e 19,8% com fundos de investimentos, o que totaliza 67,5% de títulos públicos em mãos de capitalistas rentistas, segundo informações do Tesouro Nacional (2015).

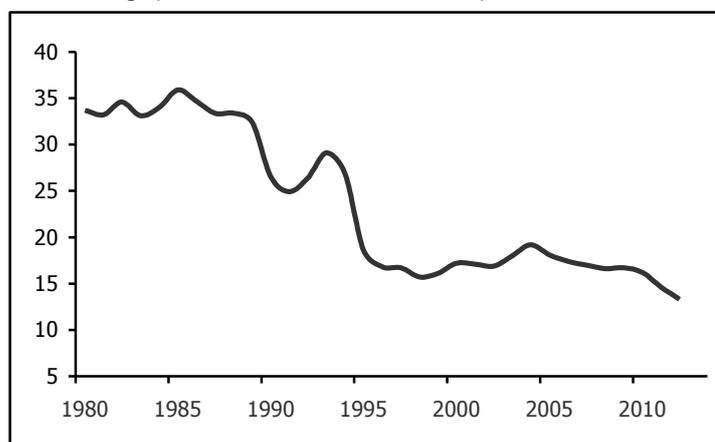
Como vimos anteriormente, o capitalismo patrimonialista exacerba a preferência pela liquidez dos capitalistas rentistas, eleva a taxa de retorno dos investimentos produtivos e, com isso, desloca a rentabilidade de referência do setor produtivo para o setor financeiro. Com o aparelho do estado sob pressão das classes rentistas e uma política econômica permanentemente monitorada pelas expectativas dos agentes financeiros, o processo de financeirização da economia brasileira tem, entre outras coisas, desestimulado os investimentos produtivos e reduzido a taxa de acumulação de capital fixo, principalmente na indústria de transformação. Uma parte cada vez mais expressiva da indústria nacional está sendo contaminada pelas expectativas de curto prazo dos mercados financeiros, enquanto comprometem a estrutura de ativos das empresas com operações financeiras. Também vimos que o lucro empresarial praticamente se confunde com o lucro não-operacional entre 1991 e 2003, período da abrupta queda da participação da indústria no produto.

O ambiente desfavorável ao investimento produtivo, em razão da macroestrutura institucional que emergiu do processo de liberalização comercial e financeira dos anos 1990, da volatilidade dos fluxos de capitais e instabilidade no SFI provocada por uma sucessão de crises financeiras, no México (1994), na Argentina (1995), na Ásia (1997), na Rússia (1998), no próprio Brasil (1999) e novamente na Argentina (2001), implicou na elevação das taxas de juros reais. As empresas não-financeiras que compõem a indústria de transformação têm, portanto, cada vez mais optado pela alocação financeira da poupança, tendo em vista a proliferação de produtos financeiros de elevada liquidez e baixo risco frente à imobilização de recursos no setor produtivo. Em nossa hipótese, o impacto desse regime de acumulação do capital foi decisivo na determinação do nível da atividade industrial e sua participação relativa no conjunto das atividades econômicas, tanto no Brasil quanto no resto do mundo.

O regime de acumulação financeira subverte a lógica da valorização capitalista, ao mesmo tempo em que subordina a estrutura produtiva doméstica ao padrão desigual da acumulação capitalista internacional, através do processo de globalização. Diante das adversidades estruturais do capitalismo, tanto internas quanto externas, a indústria brasileira recua, com a especialização na produção de manufaturados intensivos em trabalho e recursos naturais, na construção de um parque industrial moderno e competitivo para uma posição subalterna na DIT. Com a reestruturação da base produtiva, a participação da indústria nas atividades econômicas, medida tanto pelo lado da oferta (produto e emprego) quanto pelo lado da demanda (consumo, investimento e exportações), começa paulatina ou abruptamente a declinar. A participação do produto industrial no PIB total da economia retrocede de 45,9 em média no período 1980-1989 para 39,0 em média no período 1990-1994 e para 27,3 em média

no período 1995-2010.⁷⁷ Se considerarmos apenas a indústria de transformação, a situação fica menos crítica, pois o recuo é de “apenas” 16,7 pontos percentuais contra 18,6 pontos da indústria em seu conjunto, embora ainda contundente, como pode ser observado no Gráfico 3.

Gráfico 3 - Participação da indústria de transformação no PIB, Brasil, 1980-2012



Fonte: Elaborado pelo autor, com base em IBGE, SCNB, referência 2000.

Notas: Freqüência: Anual. Unidade: (% do PIB). O PIB corresponde ao Valor Adicionado a custo de fatores (1980-1989), a preços básicos (1990 em diante).

A série estatística mostra um recuo acentuado e por estágios do produto industrial. Trata-se da relativa estabilidade na década de 1980, em torno de 33,8% em média de participação do produto industrial no PIB da economia, que podemos chamar de Fase I da desindustrialização, da turbulência enfrentada pela economia brasileira nos governos Collor e Itamar, na qual o produto industrial oscila em torno de 26,7% em média, que podemos chamar de Fase II, e do abrupto recuo da participação da indústria de transformação nas atividades econômicas após a abertura econômica e liberalização financeira, e depois do Plano Real de estabilização monetária, com o índice estabilizando em torno de 17,1% em média ao longo dos Governos FHC e Lula, que podemos chamar de fase III do processo de desindustrialização. Assim, a contribuição da indústria de transformação ao PIB da economia tem recuado desde a década de oitenta, de 35,9% (1985) no início do Governo Sarney para

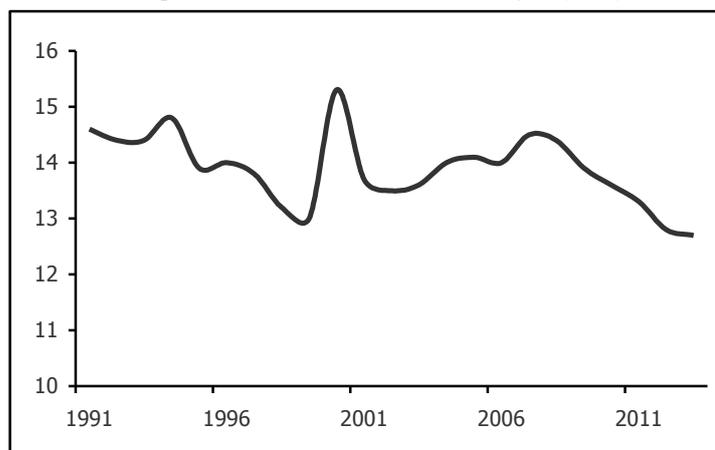
⁷⁷É muito difícil identificar, no emaranhado da propriedade cruzada do capital, a nacionalidade do produto industrial. Contudo, não é difícil imaginar que os elos mais fracos das cadeias produtivas da indústria se desmancharam em mãos de brasileiros. Eles representam a parcela mais industrializada do empresariado nacional, dedicada a produção de maior valor embarcado e capital imobilizado. Suas condições de acesso ao crédito certamente não são as mesmas que as finanças impõem às suas estruturas produtivas ao redor do mundo. A diferença entre o produto industrial interno e nacional não é simplesmente o fruto da sedução do capital portador de juros, mas, sobretudo dos parâmetros de rentabilidade e distribuição dos riscos do capital financeiro localizado nos grandes centros decisórios mundiais. Com certeza, saber a procedência do capital industrial soterrado na avalanche neoliberal seria interessante, mas não indispensável, para uma análise dos impactos da ‘ditadura dos credores’ sobre a divisão social do trabalho no Brasil. Afinal, a liberalização comercial abre para a indústria a possibilidade de deslocalização da produção e exploração da força de trabalho em outros países, qualquer que seja a sua nacionalidade.

26,5% (1990) antes da abertura econômica e, logo após as transformações estruturais da economia, para 18,6% (1995) até atingir recentemente 13,3% (2012), 11,5% (2013) e, com a nova metodologia de cálculo do IBGE, 10,9% (2014).

Desde o plano de estabilização monetária, a participação da indústria de transformação no PIB tem recuado insistentemente, com exceção de 2004, quando a indústria esboça uma leve reação no início do Governo Lula. Cabe destacar que ao final do Governo Lula houve um decréscimo significativo do produto industrial superior ao verificado no final do Governo FHC, embora a média geral em ambos os períodos tenha sido semelhante. Embora a série estatística do IBGE possa ser contestada, devido a mudança nos critérios adotados e falta de homogeneidade, podemos considerar os dados representativos da tendência do setor industrial. Eles indicam uma trajetória descendente do produto da indústria de transformação em relação ao produto total da economia durante o período em consideração, acentuadamente entre 1985 e 1995. Ademais, o estudo também considera as informações sobre o pessoal ocupado e, pelo lado da demanda, os investimentos (já analisados) e o comércio exterior na indústria de transformação, além dos dados referentes ao comportamento do setor de serviços, como veremos em seguida.

Os dados sobre o pessoal ocupado na indústria de transformação (POit) também reforçam a hipótese da desindustrialização da economia brasileira. A fraqueza do setor industrial como fonte geradora de empregos é outra característica que apóia a hipótese da desindustrialização da economia brasileira. Sem dúvida, a queda da participação relativa do emprego industrial está associada, no caso brasileiro, ao declínio da participação relativa da indústria no PIB da economia. Ambos definem o conceito de desindustrialização, como uma incapacidade dinâmica da indústria de transformação de absorver trabalho e agregar valor ao produto total da economia. Em termos absolutos, o emprego industrial deveria ter aumentado desde 1980 e, no entanto, ele diminuiu como parte do crescimento (vegetativo) da população economicamente ativa (PEA). Mesmo que os dados suscitem dúvidas acerca da homogeneidade, a tendência geral do emprego na indústria de transformação também é evidentemente de perda de participação, tanto internamente, relativamente aos demais setores da economia, quanto externamente em relação a quantidade de empregos industriais no mundo. A série encontrada no IBGE/MT, mostrada no Gráfico 4, aponta para 14,4% em 1992, no período da liberalização comercial e financeira, recuando para 13% durante os mandatos do Governo FHC, aumentando para 14% aproximadamente nos dois mandatos do Governo Lula para então declinar até o patamar de 12,7% de participação da indústria de transformação no emprego total da economia em 2013.

Gráfico 4 - Pessoal Ocupado* na indústria de transformação (POit), Brasil, 1980-2011



Fonte: Elaborado pelo autor com base em CGET/DES/SPPE/TEM, IBGE e Ministério do Trabalho (dados da RAIS/MTE).

Notas: Freqüência: Anual. Unidade: (% PO total). (*) A medida é o valor relativo da população de 10 anos ou mais de idade, ocupada na indústria de transformação, de ambos os sexos, no Brasil, em relação ao PO total da economia (Os resultados de 2004 a 2007 foram harmonizados com a abrangência geográfica da PNAD até 2003, que exclui a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá).

A mudança da metodologia do IBGE dificulta uma avaliação criteriosa da divisão social do trabalho com a diferença entre o crescimento vegetativo da população e o crescimento histórico do PIB. Os dados disponíveis apresentam algumas discrepâncias e parecem não fechar com as informações do POit. Para uma análise detalhada seria preciso verificar e esclarecer os critérios das medidas (IBGE e RAIS), comparando-as com as informações secundárias e estimar o percentual de acréscimos do POit em relação aos acréscimos do PO total da economia. A possibilidade de comparação com a série histórica dos serviços e estimação das variações também poderia ser feita através de uma análise complementar, devido às especificidades do caso brasileiro em relação aos países de industrialização avançada.

Tais discrepâncias entre os indicadores do emprego se devem à existência de três bases de dados disponíveis sobre o mercado de trabalho no Brasil. A primeira fonte do IBGE mostra os dados da população economicamente ativa (PEA) obtidos através das PNADS, os mesmos disponibilizados pela OIT, compreendidos entre os anos de 1981 e 2002. Eles mostram que a participação relativa da indústria de transformação na PEA cresce até meados da década de 1980, entre 1981 (14,97%) e 1986 (16,21%) e, desde então, decresce de forma consistente até atingir 11,55% em 1999. No *site* do IBGE estão disponíveis apenas os dados a partir de 1992. O IBGE também disponibiliza os dados dos Censos Demográficos, que mostram claramente a perda de importância relativa da população ocupada (Poc) na indústria

de transformação desde meados da década de 1980. Outra fonte de dados sobre o emprego na indústria de transformação é a Pesquisa Industrial Mensal (PIM-DG), realizada pelo IBGE entre os anos de 1985 e 2001, que mede as pessoas ocupadas na produção com vínculo empregatício ou contrato de trabalho. Essa série também mostra um crescimento inicial do pessoal ocupado na indústria entre 1985 (100) e 1986 (117). Em seguida, o índice aponta uma redução abrupta, entre 1986 e 2000 (57), de mais de 50% da população ocupada na indústria até o final da década de 1990.

Em meados de 2001, o IBGE interrompe a série e muda a metodologia de cálculo, substituindo a PIM-DG pela Pesquisa Industrial Mensal de Emprego e Salário (PIMES). O Gráfico 4 utiliza essa série estatística, em harmonia com os dados da RAIS/MT, a última fonte de informações dessa pesquisa. Os dados da RAIS/MT sobre o emprego, disponibilizados pelo IBGE, foram desagregados somente a partir de 1992. Embora a base fosse consistente desde 1980, os dados ainda são apresentados de forma agregada até 1992, quando houve a desagregação de acordo com a metodologia internacional. Com exceção do ano 2000, os dados disponíveis desde 1980 também mostram que a participação relativa da indústria de transformação no emprego total tem recuado continuamente desde 1986.

Ademais, quando se investiga o mercado de trabalho, vários estudos apontam a “ocorrência inequívoca” de desindustrialização na economia brasileira desde meados dos anos 1980 (MARQUETTI, 2002; BONELLI, 2005; FEIJÓ; CARVALHO; ALMEIDA, 2005; ALMEIDA, 2006; BRESSER-PEREIRA, 2007; OREIRO; FEIJÓ, 2010; BACHA et al., 2013), também com base nas informações do IBGE sobre o emprego industrial. Por exemplo, segundo as informações de Marquetti (2002), houve um recuo do POit de 15,5% em 1980 para 14,6% em 1985, 13,9% em 1990 e 12,4 em 1995.

Consequentemente, mesmo que os dados não permitam uma série homogênea, entre 1980 e 1992 em diante, eles apontam na mesma direção, indicando claramente que a indústria de transformação tem sido incapaz de sustentar o crescimento do emprego no médio e no longo prazo, ainda que tenha havido aumento esporádico da produção industrial em termos de *quantum*. Em suma, a indústria de transformação, especialmente os setores de média e alta tecnologia, deixou de ser a fonte geradora de emprego da economia brasileira desde meados da década de 1980, o que sem dúvida pode caracterizar um processo de desindustrialização.

Cabe destacar aqui, em vista da hipótese de que a globalização econômica está associada às transformações estruturais da economia brasileira, que a contribuição das ETNs para a geração de empregos na indústria de transformação, o “canto das sereias” do capital globalizado, tem sido insignificante, embora sobreestimado pelos defensores do capitalismo

globalizado. De fato, o IDE pouco tem contribuído para a geração de empregos no setor industrial, embora tenha aumentado a sua participação na produção e geração de renda dos demais setores da economia. Em 2005, quase 70% do produto das ETNs estava concentrado na indústria de transformação, no comércio e no setor financeiro, segundo Gonçalves (2011). Com pouco mais de 2% do pessoal ocupado, o emprego nas ETNs cresceu de 1.351 milhões para 2.092 milhões de empregados, em termos absolutos, mas não houve aumento de sua participação relativa entre 1995 e 2005. Essa queda da participação relativa das ETNs na geração de emprego na economia local, justamente no período de crescimento do IDE no Brasil, contrasta com a elevação do coeficiente de sua participação na produção, que saltou de 8,6%, em 1995, para 12,3%, em 2000, e aumentou para 14,7%, em 2005. Para o autor, “[...] essa discrepância entre a evolução da participação na produção e da participação no emprego resulta do fato de que, na segunda metade de 1990, o IDE concentrou-se em serviços de utilidade pública, que tem menor intensidade no uso do fator trabalho e mais elevada relação capital/trabalho.” (GONÇALVES, 2011, p. 24).

Essa percepção confirma a nossa hipótese central de trabalho. Entre 1995 e 2000, houve uma queda da contribuição das ETNs na geração de emprego nos setores agropecuário, indústria de transformação e construção civil, embora tenha havido um aumento de sua participação na geração de empregos no setor de mineração e de serviços. De modo geral, as diferenças setoriais na geração de emprego refletem a importância relativa das ETNs na geração da renda, que atualmente respondem por aproximadamente de 10% do pessoal ocupado na indústria de transformação. Isso demonstra claramente que, do ponto de vista das ETNs, o lugar da economia brasileira na DIT está reservado como fornecedora de matérias-primas e mercado consumidor de produtos industrializados importados. Com uma renda assegurada pelo crescimento do emprego de baixa qualificação após 1980, principalmente no setor de serviços, impulsionado pelas recentes políticas sociais distributivas, o mercado interno pode ser atendido pela importação de manufaturados e pela produção industrial doméstica complementar e intensiva em trabalho. Com isso, a participação do setor de serviços no valor agregado aumenta, junto com setor agropecuário e de *commodities*, voltada ao atendimento do mercado internacional, enquanto decai a participação do setor industrial, tanto no produto quanto no emprego, ambas com maior intensidade no período 1989-1995 de maior solavanco da economia brasileira.

A situação não poderia ser pior para o emprego industrial nesse cenário de aprofundamento da globalização econômica. De acordo com Pochmann (2001), o emprego na indústria de transformação no Brasil em 1980 representava 4,1% dos postos de trabalho da

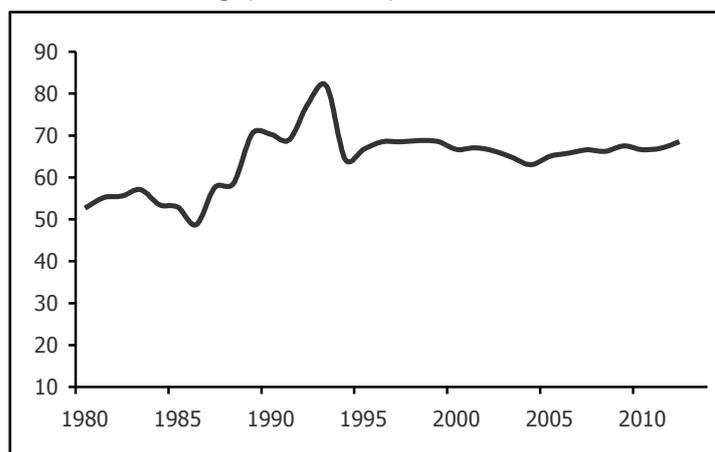
indústria mundial e, quase vinte anos depois, em 1999 havia recuado para 3,1% da quantidade de empregos industriais do mundo. Portanto, “[...] diante da nova DIT, o Brasil precisa rever urgentemente sua estratégia de integração passiva e subordinada na economia mundial, sob pena de continuar regredindo ainda mais nas posições anteriormente conquistadas pelo trabalho.” (POCHMANN, 2001, p.263).

Outra variável associada ao processo de desindustrialização é o crescimento do setor serviços, que tem absorvido a maior parte da força de trabalho dispensada do setor industrial. Esse setor certamente cresceu no decorrer do século passado, como resultado de uma ampla tendência mundial. “Nos países mais avançados, o grosso da população economicamente ativa deixou as atividades primárias, migrou para o setor industrial em meados do século e passou a ser majoritariamente ocupada nos serviços do setor terciário no final do período.” (ALMEIDA, 2001, p.114). Em vista disso, seria importante observar como o setor de serviços se relaciona com o setor industrial, no período em consideração, pois a hipótese da desindustrialização pressupõe, de certo modo, a existência de correlação entre a indústria e os serviços. Essa correlação representa uma mudança na divisão social do trabalho, como buscamos destacar no transcórre desse trabalho. Contudo, o SCNB está mais preparado para estimar o valor da produção do setor industrial e do setor agropecuário, do que do setor serviços, especialmente dos sub-setores de informação e de intermediação financeira.

As dificuldades de mensuração do setor serviços têm levado à subestimação do valor agregado e do crescimento da produtividade. Nas economias de média e alta renda, onde o peso dos serviços de informação e de intermediação financeira é maior, o crescimento desse setor não está plenamente retratado nas estatísticas oficiais e, conseqüentemente, uma análise comparativa de seu crescimento, como contrapartida do desempenho do setor industrial, está longe de produzir resultados satisfatórios. No caso brasileiro, o ideal seria analisar a composição e evolução (decenal) de Outros Serviços do SCNB, assim como do setor de informação, de intermediação financeira, seguros e previdência complementar. Entretanto, como essa avaliação é impossível no escopo da presente investigação, para a representação geral é suficiente uma análise da evolução setorial do produto e do emprego, que identifique uma eventual ilusão estatística na participação dos serviços no PIB. A medida do produto setorial é abordada apenas em termos absolutos, pois sua medida relativa envolveria a análise da produtividade da força de trabalho, que teria pouco significado, além de pouca representatividade nesse caso, devido à baixa escolaridade da população no Brasil. Em todo caso, o próprio nível de emprego e de produto é suficiente para verificar o deslocamento setorial da força de trabalho.

O que pode ser observado nas estatísticas oficiais é que o setor de serviços tem aumentado a sua participação relativa na economia brasileira, desde o esgotamento do modelo substitutivo de importações, principalmente a partir da década de 1980, justamente no período em que a participação da indústria no PIB brasileiro começa a oscilar, para recuar definitivamente a partir da abertura econômica na década de 1990. O setor de serviços compreende as atividades intangíveis do terciário, como a distribuição do produto, o transporte e o comércio em geral, a intermediação financeira e bancária, as telecomunicações, a administração pública, a educação pública e privada, entre outras relacionadas à produção material e indispensável à acumulação do capital. O comportamento oposto dos serviços em relação à indústria, claramente registrado no Gráfico 5, mostra a evolução do setor na economia brasileira ao longo do período em consideração.

Gráfico 5 - Participação dos serviços no PIB, Brasil, 1980-2012



Fonte: Elaborado pelo autor, com base em IBGE, SCNB, referência 2000.

Notas: Freqüência: Anual. Unidade: (% do PIB). O PIB corresponde ao Valor Adicionado a custo de fatores (1980-1989), a preços básicos (1990 em diante).

Entre 1980 e 1988 a participação média do setor no PIB da economia foi de 54,7%, cresce rapidamente para 73,8% entre 1989 e 1993 para recuar e estabilizar num patamar de 66,5% de 1994 até 2011, de acordo com informações do IBGE. Para o tema da investigação não importa saber o ramo mais dinâmico dos serviços, nem mesmo se o setor determina ou não o ciclo econômico, no rastro do crescimento da indústria ou da agricultura, mas o que tem pressionado a divisão social do trabalho no sentido da desindustrialização.

Embora a produção dos serviços no Brasil seja de baixo valor agregado, voltado mais para o atendimento do mercado interno, em razão dos problemas estruturais da economia brasileira, sua contribuição para a manutenção do nível de emprego e geração de riqueza tem adquirido uma importância crescente frente a incapacidade do setor industrial de sustentar o

crescimento econômico, como supõe o conceito de desindustrialização. Com a abertura econômica e a estabilização monetária, o setor de serviços cresce ainda mais em importância na economia, com o acesso de novos consumidores das “classes de baixa renda” e a expansão do emprego e da renda especialmente nas regiões mais pobres do país. Nas regiões mais industrializadas do sul e sudeste, o crescimento do setor de serviços é moderado, o que confirma a suposição de que não se trata de um crescimento derivado da liberação de força de trabalho da indústria, do aumento da produtividade do setor industrial, mas da redistribuição da renda através de programas sociais que atinge as regiões mais pobres do norte e do nordeste do país. De fato, tudo indica que o fenômeno da desindustrialização está mais ligado aos problemas distributivos da riqueza, ou as formas de apropriação da riqueza social associadas à divisão social do trabalho, do que uma tendência supostamente inexorável de aumento da produtividade no capitalismo, em decorrência da intensificação da concorrência intercapitalista na esfera da produção social.

Um outro indicador do desempenho industrial, embora menos da divisão social do trabalho ou desindustrialização, é o perfil das exportações e importações, em particular as importações de máquinas e equipamentos, importante para analisar a produtividade e avanço tecnológico da indústria, além de ser indicativo do grau de modernização e competitividade da indústria de transformação local.⁷⁸ De fato, uma análise da estrutura de comércio exterior complementa a identificação dos segmentos mais dinâmicos da indústria doméstica, além de uma possível reprimarização da pauta exportadora da economia, simultaneamente à posição do Brasil na DIT.

⁷⁸Quando analisado pelo lado do comércio exterior, existe a tendência de problematizar o desenvolvimento industrial brasileiro a partir do fortalecimento da moeda nacional. Contudo, temos de considerar vários aspectos associados à dinâmica da indústria brasileira, como o rearranjo dos preços relativos ocasionado pelo plano de estabilização, que provocou uma depreciação dos preços na indústria e uma apreciação dos preços nos serviços, em virtude da melhor distribuição da renda e a correspondente expansão na demanda de serviços. Essa reorganização dos preços relativos também deveria ser considerada na análise da composição do PIB e da participação da indústria no comércio exterior. Para tanto, seria preciso neutralizar os efeitos dos movimentos dos preços internos para determinar especificamente a influência que tais movimentos exercem sobre as exportações da indústria. Ademais, como vimos anteriormente, a influência da valorização cambial é seletiva entre os diversos segmentos da indústria. Por conseguinte, esse estudo supõe que a participação relativa da indústria no comércio internacional de manufaturados, especialmente do segmento *science-based*, que demanda uma produção intermediária tecnologicamente mais avançada do setor de serviços, representa antes a pouca importância da indústria nacional nas cadeias globais de valor, ou na DIT, do que propriamente as condições internas de acumulação capitalista nos diferentes setores da economia, ou na divisão social do trabalho, a despeito do impacto que o comércio exterior tem sobre a produção industrial. Os fundamentos para a determinação do conceito de desindustrialização estão mais evidentes na análise do regime de acumulação financeira, e os impactos que esse padrão de acumulação capitalista exerce sobre o investimento produtivo, central na determinação do nível da produção e do emprego, e não propriamente a estrutura do comércio internacional de manufaturados. Além disso, o poder monetário internacional abre a possibilidade de se impor aos países periféricos a condição de fornecedores de matérias-primas, *commodities* e outros produtos de menor valor agregado, através de uma estrutura de custos incompatível com os investimentos na produção e modernização industrial, o que torna ainda mais problemática a posição da indústria nacional na DIT.

Com exceção de curtos períodos, desde 1980, a participação relativa dos manufaturados nas exportações brasileiras vem diminuindo, bem como a participação relativa da indústria no comércio mundial de manufaturados. Com o desempenho medíocre do investimento, na década de 1980, importantes setores exportadores da economia, como o de bens intermediários e alguns segmentos de bens de consumo, exatamente os que possuíam elevado coeficiente de exportação, esgotaram a sua capacidade ociosa, tornando impraticável manter o volume exportado sem a ampliação da capacidade produtiva, especialmente no período de recuperação da economia brasileira entre 1984 e 1986.⁷⁹ Nos demais anos da década, com a expansão da capacidade produtiva cada vez mais impraticável frente à escalada inflacionária e de crescimento dos juros, associada ao regime de acumulação financeira, “[...] a indústria de transformação não encontrou no *drive* exportador um elemento de dinamismo capaz de substituir o investimento autônomo, chegando a 1989 com produção apenas 8,5% superior à de 1980.” (CARNEIRO, 2002, p.157). Assim, a maior inserção externa da indústria brasileira na década de 1980 ocorreu de maneira muito diferenciada. Em alguns setores com maior grau de ociosidade, resultante do sobredimensionamento de projetos de II PND, como a indústria metalúrgica, papel e celulose de bens intermediários, a variação do coeficiente exportado foi mais significativa, enquanto nos setores tradicionalmente exportadores, como têxtil, calçados, alimentos, madeira, couro e peles, não houve crescimento significativo.

A orientação exportadora da indústria favoreceu os setores que prescindiram de investimentos produtivos, como a indústria de bens intermediários e, em menor escala, a indústria automobilística e de bens de consumo, beneficiadas pelo aumento dos salários e pela conversão de ativos financeiros em consumo entre 1984 e 1986, enquanto as indústrias produtoras de insumos e bens de capital praticamente não apresentaram alteração no coeficiente exportador durante toda a década de 1980, embora o setor de bens de capital tenha liderado o crescimento interno no período de recuperação. A partir de 1987, a indústria retomou o processo recessivo, especialmente nos setores de bens de consumo duráveis e de bens de capital, que foram os segmentos que mais sofreram com a crise cambial e a aceleração inflacionária.

O resultado da aceleração inflacionária e a indexação dos títulos financeiros, associadas à elevação das taxas de juros nominais, foram a contração da demanda doméstica e a retração da produção industrial. A expansão (desigual) das exportações, que atuou como

⁷⁹De acordo com Fajnzylber (1983), a recuperação da produção industrial em 1984, baseada no aumento das exportações, foi o resultado da recuperação da economia americana e de uma competitividade “espúria”, posto que foi obtida através da desvalorização cambial e da redução salarial e não pelo aumento da produtividade e incorporação de progresso técnico. (FAJNZYLBBER, 1983, p.5, tradução nossa).

fator compensatório para importantes gêneros industriais, em meados da década de 1980, recua ainda mais com a abertura comercial entre 1990 e 1994, quando a proteção à indústria foi drasticamente reduzida. Por outro lado, mas separada do processo de liberalização econômica, a utilização do regime cambial fixo para a estabilização monetária teve seus impactos na determinação dos preços relativos das exportações e, conseqüentemente, também contribuiu para as transformações na estrutura produtiva da economia brasileira. Segundo Carneiro (2002), o coeficiente de importações aumenta de 5,7% (1990) para 20,3% (1998), enquanto o coeficiente de exportações, capaz de compensar a perda de mercados domésticos, aumenta de 8% (1990) para apenas 14,8% (1998), para a indústria em seu conjunto, o que significa que a economia se torna mais dependente da qualidade de sua inserção externa. Para o autor, associada à valorização cambial, essa elevação do coeficiente importado, especialmente no setor de bens de capital que passa de 20% em 1990 para 100% em 1998, aponta para o avanço da especialização ou perda de densidade produtiva da indústria, acentuada após a abertura econômica em 1994. Essa especialização da indústria não acarretou ganhos proporcionais nos mercados externos, segundo Carneiro (2002). Ou seja, tanto a abertura quanto a valorização cambial tiveram pouca influência sobre o coeficiente de abertura, mostrando que o mercado interno continuou sendo o principal destino da produção industrial, com exceção do setor de bens duráveis, que apresentou um aumento proporcional do coeficiente exportado.⁸⁰

Sendo assim, não foi propriamente a valorização cambial, mas a abertura comercial que desarticulou as relações entre os departamentos da economia brasileira. “A abertura provocou uma perda de elos das cadeias produtivas nos setores industriais dinâmicos fundados no uso mais intensivo de tecnologia e capital. Nos demais segmentos, intensivos em trabalho e recursos naturais, a especialização foi menos significativa, embora não desprezível.” (CARNEIRO, 2002, p. 319).

A metodologia criada pela OCDE, que classifica os setores de acordo com a intensidade do fator, aponta as transformações analisadas em curso na economia brasileira, com ampliação da participação relativa de setores intensivos em recursos naturais e trabalho e perda de importância dos setores intensivos em tecnologia e capital, via de regra localizados nos segmentos produtores de bens de capital, intermediários elaborados e de consumo duráveis da indústria. Para especialistas como Carneiro (2002), Coutinho, Laplane e Hiratuka

⁸⁰De acordo com Laplane e Sarti (1997), o aumento do coeficiente exportado do setor de bens duráveis, após 1994, foi provavelmente resultado da estratégia de *sourcing* das ETNs no âmbito do Mercosul.

(2003), essas transformações apontam claramente para uma “especialização regressiva” na economia brasileira, com o encolhimento generalizado em vários subsetores de bens intermediários e especialização nos segmentos de tecnologia mais avançada na indústria intensiva em capital, com a elevação generalizada e significativa dos coeficientes importados, sem o correspondente aumento do coeficiente exportado, na indústria intensiva em mão-de-obra, como a indústria têxtil e de confecções, e a manutenção dos coeficientes de penetração e aumento do coeficiente de exportação na indústria intensiva em recursos naturais, onde estão presentes os segmentos produtores de *commodities*. Essas transformações podem ser observadas na Tabela 3 abaixo.

Tabela 3 - Coeficientes de Penetração (M/P) e Abertura (X/P) por intensidade de fator (%), Brasil, 1990-1998

| Setores intensivos em: | 1990 | 1994 | 1998 |
|--------------------------------|------|------|------|
| Coeficientes de Penetração (%) | | | |
| Tecnologia | 9,8 | 16,8 | 44,1 |
| Capital | 9,9 | 13,5 | 24,2 |
| Mão-de-Obra | 2,0 | 5,6 | 11,7 |
| Recursos Naturais | 3,4 | 6,0 | 8,1 |
| Coeficientes de Abertura (%) | | | |
| Tecnologia | 10,0 | 13,6 | 23,2 |
| Capital | 7,9 | 9,6 | 11,4 |
| Mão-de-Obra | 6,4 | 9,7 | 13,3 |
| Recursos Naturais | 12,7 | 16,0 | 18,8 |

Fonte: IBGE apud Moreira (1999) e Carneiro (2002).

O resultado dessas transformações é uma estrutura industrial menos diversificada do que a observada no início da década de 1990, antes da abertura comercial, concentrada em segmentos poucos dinâmicos direta ou indiretamente dependentes da base de recursos naturais. Para Carneiro (2002), a deterioração do comércio exterior de manufaturados reflete a deterioração da estrutura industrial brasileira e essa deterioração, tanto da estrutura industrial quanto cada vez mais do saldo comercial, é anterior a valorização cambial, como em bens duráveis, bens intermediários elaborados e material de transporte. Pelo ângulo da intensidade do fator, não somente a deterioração mas a sua determinação fica ainda mais evidente, com o crescimento do déficit comercial nos setores intensivos em capital e tecnologia e superávit nos setores intensivos em trabalho e recursos naturais. “Com a atual estrutura produtiva da indústria brasileira, os setores mais dinâmicos (capital e tecnologia) são deficitários e os tradicionais (recursos naturais e trabalho), superavitários no comércio exterior de manufaturados.” (CARNEIRO, 2002, p. 329).

Essas transformações na estrutura da produção e do comércio exterior tem reproduzido com os países desenvolvidos, desde a década passada, um sistema de relações de troca

tradicional do tipo centro-periferia, e com os países “em desenvolvimento” um sistema de relacionamento diverso, pela diversificação da pauta importadora e concentração da pauta exportadora em bens de capital e produtos mais sofisticados.

Do ponto de vista do comércio exterior, as mudanças na indústria da manufatura têm apontado o lugar da economia brasileira na DIT, pelo baixo dinamismo das exportações, cada vez mais direcionadas aos países atrasados e concentradas em setores intensivos em trabalho e recursos naturais, como as *commodities* agrícolas ou industriais, e pelo crescimento das importações, oriundas dos países avançados e concentradas em setores intensivos em capital e tecnologia, como os insumos elaborados e bens de capital. Entre 1997 e 2008, de acordo com Bresser-Pereira e Marconi (2009), a diferença entre produtos primários e manufaturados na balança comercial aumenta brutalmente e “confirma a queda do valor adicionado exportado”. Enquanto a importação de manufaturados cresceu 154%, o *quantum* de importações de produtos primários aumentou 26 %. No mesmo período, as exportações de produtos manufaturados cresceram 244 %, enquanto as exportações de produtos primários cresceram 366 %, ou 35 % a mais, impulsionadas pela demanda externa de *commodities*. Assim, quando se analisa o resultado do comércio exterior de manufaturados, os problemas estruturais e mercadológicos da indústria nacional ficam ainda mais transparentes.

A balança comercial de manufaturados foi superavitária entre 2003 e 2006, e desde 2007 tem apresentados déficits sucessivos. Segundo Cano (2012), “Após a crise de 1999, foi possível reverter, a partir de 2003, o déficit de produtos manufaturados. Entre 2003 e 2006, houve um superávit médio anual de US\$ 5 bilhões que se converte em déficits sucessivos a partir de 2007.” (CANO, 2012, p.841). Desde então, a partir da crise financeira internacional, o déficit no comércio exterior de manufaturados tem crescido ininterruptamente. Com base em dados da OMC, a CNI informou recentemente que o déficit na balança comercial de manufaturados aumentou 150% entre 2008 e 2013, e que as exportações de manufaturados brasileiros diminuíram 1,7% no mesmo período, o que coloca o Brasil entre um dos seis membros do G20 que ainda não se recuperaram da crise e um dos maiores déficits no comércio exterior de manufaturados, atrás somente da Arábia Saudita.

Decididamente, a indústria brasileira está perdendo mercados no comércio internacional de manufaturados, uma situação ridícula se comparada com o tamanho, mas compreensível se considerada a densidade da indústria brasileira. O déficit comercial atinge principalmente os setores de alta e média tecnologia, que representam mais da metade do referido déficit, que somente não foi maior devido ao crescimento das exportações de

manufaturados de baixa tecnologia. Mas, inclusive o setor de baixa tecnologia, como o segmento de têxteis e confecções, tem sido recentemente deficitário, entre 2010 e 2011.

Em suma, a deterioração do parque industrial brasileiro, resultado da falta de investimentos desde a década de 1980 e da abertura comercial desde a década de 1990, principalmente nos setores intensivos em capital e tecnologia, como material elétrico e eletrônico, a indústria farmacêutica e química, a indústria mecânica, inclusive naqueles que sofreram a concorrência dos importados, como a indústria têxtil e de confecções, mostra que o suposto paradigma do *global sourcing*, implícito da globalização da atividade industrial, que superaria o esquema centro-periferia tradicional da DIT, através da especialização e integração nas cadeias globais de valor, não considera aspectos importantes da dinâmica entre os mercados interno e externo, como o regime de acumulação e distribuição da riqueza, setorial e regional, as estruturas de mercado internacionais e o papel dos estados nacionais no desenvolvimento industrial.

Além disso, a indústria brasileira está operando com mais de 80% de sua capacidade instalada, segundo informações da CNI. O NUCI no último trimestre de 2012 foi de 81,4%. Esse nível de atividade representa, acima de tudo, um mecanismo de ajuste da indústria brasileira ao comércio internacional de manufaturados, que acompanha a dinâmica da globalização econômica. Isso porque, mesmo para as economias avançadas, a relação entre o mercado interno e externo é extremamente restritiva para o crescimento econômico, pois a evolução das forças produtivas “[...] impõe uma demanda que o mercado interno não consegue satisfazer e as condições da concorrência no mercado externo são modificadas pela expansão das economias emergentes, pelo desenvolvimento do comércio Sul-Sul e pela fragmentação das cadeias de valor.” (SALAMA, 2012, p.314).

Portanto, a indústria nacional está operando na confluência de um mercado externo impraticável, em função da nova DIT sob o comando das ETNs e prioridades estratégicas dos estados nacionais, e um mercado doméstico com problemas estruturais e distributivos crônicos, sob o manto de um regime de acumulação baseado nas expectativas de valorização financeira. Disso resulta o deslocamento das poupanças das empresas não-financeiras para a valorização patrimonial, acompanhado de uma reestruturação das atividades produtivas, ou nova divisão social do trabalho, que privilegia a acumulação financeira do capital.

4.2.3 Condições estratégicas para a reindustrialização

Há mais de uma década, Castro (1999) afirmava melancolicamente que “[...] talvez existam razões para se pensar que a indústria estaria abandonando a trajetória rumo à replicação no país de uma estrutura industrial semelhante à existente nos grandes centros.” (CASTRO, 1999, p.137). Essa possibilidade de destruição dos nexos interindustriais das principais cadeias de produção ou desindustrialização, cada vez mais evidente na economia brasileira, nos conduz a necessidade de cogitar uma política industrial de reindustrialização. Afinal, qual o impacto da desindustrialização da economia brasileira sobre o *status* de potência emergente entre as maiores economias do mundo? A hegemonia econômica do Brasil na América Latina e seu papel como potência emergente da economia mundial podem estar comprometidos pelas evidências de desindustrialização observadas na economia brasileira? Uma política de reindustrialização beneficiaria a emergência do Brasil como um importante *player* na economia política mundial? Já consideramos anteriormente a importância da indústria para o desenvolvimento econômico, cabe agora considerar a possibilidade e as condições de uma reindustrialização da economia brasileira.

O termo reindustrialização não representa o inverso da desindustrialização, mas pode ser entendido como um incremento da participação da indústria no PIB e no emprego total da economia. Não se trata de uma retomada da industrialização. A experiência da reindustrialização tem uma dinâmica própria, de recuperação de estruturas industriais pré-existentes em ambiente macroeconômico distinto da industrialização. Por isso, não pode ser confundida com a industrialização, de segunda ou terceira geração tecnológica, mas com a reconstrução da capacidade de produção perdida, como o estoque de capital fixo, as redes de terceirização e distribuição da produção, as habilidades dos trabalhadores e outras qualidades institucionais que são construídos ao longo do tempo. Além disso, temos de considerar outros elementos, como o esforço permanente de investimento exigido pelo caráter efêmero da produção *science-based* de consumo, trancafiada em patentes industriais nas economias de industrialização avançada, que está sempre acima da capacidade interna de acumulação dos países periféricos. Assim, nas atuais condições do capitalismo, a possibilidade da reindustrialização supõe uma política industrial diversa da experiência da industrialização.

O esforço da reindustrialização pode ser particularmente difícil em países onde a desindustrialização foi agravada pelas políticas de liberalização comercial e financeira, tendo em vista o desenvolvimento assimétrico das estruturas industriais do centro e da periferia do sistema capitalista. De acordo com Paulani (2008), as exigências de uma etapa de acumulação

dominada pelos imperativos da valorização financeira tem empurrado as ETNs para os países periféricos, onde dividem os riscos da produção com os trabalhadores, os consumidores e os milhares de pequenos produtores espalhados pelo globo. “A transnacionalização do capital, ao fazer com que os grandes grupos econômicos considerem ‘o mundo todo como espaço relevante para suas decisões de produção e investimento’, aparece como o outro lado da moeda da mundialização financeira e constitui um dos traços mais marcantes da configuração do capital produtivo nesta etapa da história capitalista.” (PAULANI, 2008, p.127). Ademais, como vimos anteriormente, a industrialização periférica, que ocorre nos moldes do atual capitalismo patrimonialista, não implica na transferência internacional das etapas mais complexas do processo produtivo, como a concepção do produto, definição do *design*, pesquisa e tecnologia, marketing, mas apenas as tarefas mais simples e rotineiras na forma do capitalismo industrial da primeira e segunda geração tecnológica, como as atividades de montagens. Nesse sentido, a homogeneização do espaço econômico mundial não representa a homogeneização das estruturas industriais conforme a chamada “nova economia” industrial.

Ao contrário, no atual capitalismo patrimonialista globalizado, as políticas industriais têm de considerar a escala planetária do dreno financeiro sobre as atividades produtivas, tanto pelo lado do consumo como do investimento, além das estruturas do mercado internacional, que impõem severas restrições ao desenvolvimento de uma base doméstica de inovações tecnológicas. O primeiro aspecto representa “[...] a esterilização dos recursos do país por meio do sistema de intermediação financeira mundial, que drena em volumes impressionantes recursos que deveriam servir ao fomento produtivo e ao desenvolvimento econômico.” (DOWBOR, 2014, p. 1). O segundo enquadra as estruturas industriais na DIT, que se manifesta através do deslocamento espacial do capital produtivo, como podemos deduzir das análises precedentes.

Afinal, como supõem os especialistas em competitividade, se o país não tem uma infra-estrutura adequada para sustentar uma inovação, as ETNs redefinem sua estratégia alterando a base doméstica onde as inovações de produto ou de processo se desenvolvem. “As circunstâncias do país em que se situa a base doméstica devem sustentar a inovação, do contrário a empresa não disporá de alternativa senão localizá-la em outro país que estimule a inovação e proporcione o melhor ambiente para a competitividade global.” (PORTER, 1999, p. 208). Ambas as determinações fazem parte do conceito de globalização econômica, que tem impulsionado a desindustrialização e desafiada a elaboração da política industrial na maior parte do mundo capitalista. Para Cláudio Frischtak (1999), presidente da World Invest e consultor do Banco Mundial, as novas formas de fazer política industrial estão cada vez mais

se baseando na “[...] aceleração do progresso técnico e disseminação cada vez mais assimétrica do conhecimento em economias fundadas na informação e na percepção de que a reconcentração do poder econômico e financeiro, sob a égide do dólar e do Euro, podem gerar um novo *apartheid* econômico, entre aqueles países que detém conhecimento e poder e os países periféricos que não os detém.” (FRISCHTAK, 1999, p.269). O maior desafio da reindustrialização é estabelecer uma política de desenvolvimento industrial no ambiente macroeconômico que contribui para a degradação da indústria. Contudo, “[...] estes desafios, juntamente com os fatos estilizados das mudanças na composição setorial internacionalmente, não diminuem a importância de desenvolver o setor manufatureiro bem como a conveniência de (re) industrialização, especialmente em países de média e baixa renda.” (TREGENNA, 2011b, p.19, tradução nossa). Em razão das profundas transformações da economia mundial, desde o início da desindustrialização em meados dos anos 1970 na maioria das economias capitalistas, devido à crise estrutural do capital, acompanhada da globalização econômica e da crescente importância dos países emergentes na nova DIT, a reindustrialização pode ter maiores dificuldades do que teria anteriormente a industrialização das economias atrasadas. De modo algum a reindustrialização no século XXI pode ser a usual política industrial, pois não se trata simplesmente de reverter alguns fatores da desindustrialização decorrentes de intervenções políticas nos mercados, como a liberalização comercial e financeira.

O regime de acumulação financeira, a nova DIT e a concorrência da China e de outros países asiáticos impõem uma diretiva comercial e financeira incompatível com as tradicionais políticas monetária e cambial de (re) industrialização. Temos de considerar forçosamente que não somente a indústria é controlada pelas finanças (e os industriais se tornaram financistas), no capitalismo patrimonialista da atualidade, mas o próprio governo (e a correspondente política macroeconômica) é tutelado pela coerção e poder monetário do capital financeiro. Quer dizer, no âmbito doméstico, “A hipótese da financeirização como um processo resultante de condições macroeconômicas específicas implica considerar que a macroestrutura financeira atualmente vigente na economia brasileira aprisiona as finanças públicas porque comanda a política monetária e fiscal, formatando-a segundo as prerrogativas da acumulação rentista.” (BRUNO et al., 2011, p.741). Essas condições estruturais do atual sistema capitalista, que certas proposições tendem a ignorar, estreita substancialmente as opções da política industrial e os limites do desenvolvimento industrial dos países periféricos.⁸¹ E nada

⁸¹ Apesar das evidências em contrário, há opiniões divergentes acerca da importância das finanças no capitalismo atual, como a de Gaulard (2015), que busca estabelecer uma relação de determinação entre a redução das desigualdades, a desindustrialização e o crescimento da exploração capitalista na economia brasileira. O estudo

acrescenta afirmar que “[...] os governos não deveriam recorrer a distorções políticas de alto custo para violar as vantagens naturais de produção, embora atualmente fluxos de comércio, investimento e tecnologia voltados para a melhoria do conhecimento e da produtividade estão se tornando cruciais para reforçar o desempenho econômico em um amplo espectro de atividades industriais em cada vez mais países.” (ANDERSON, 1999, p.84). Essa proposição ignora que a busca frenética de IDE, com promessas de subsídios diretos e indiretos, eliminação de direitos dos trabalhadores, terceirização, desregulamentação do mercado de trabalho, entre outras medidas voltadas para a exploração da força de trabalho, antes de contribuir para a industrialização do país aprofunda cada vez mais perversidade da nova DIT e cria simultaneamente um sistema econômico global que arruína o capital produtivo ao mesmo tempo em que dilata o capital financeiro.

Outro elemento da reindustrialização, mas não menos importante, está na expansão da economia chinesa e sua relação com os Estados Unidos, que tem reforçado a hegemonia da moeda americana e impulsionado a nova DIT. A concorrência da China e outros fabricantes de baixo custo do Leste Asiático com os países periféricos de industrialização tardia, particularmente com os países da América Latina, representa um imenso desafio para qualquer política de desenvolvimento industrial, especialmente na fabricação de produtos semelhantes, por razões de custos, tecnologia, habilidades e acesso aos mercados consumidores dos países desenvolvidos.⁸²

representa um esforço para desatrelar a desindustrialização do setor bancário no Brasil. Gaulard (2015, p. 245) afirma que, desde 1994, a produtividade do capital está aumentando, devido ao crescimento da taxa de exploração, associado ao aumento da demanda de trabalho menos qualificado, “principalmente em razão (sic!) da desindustrialização relativa”. Segundo a autora, esse movimento, que paradoxalmente tem levado a redução das desigualdades, estaria na base da desindustrialização brasileira, independente do grau de financeirização da economia. A relação entre o aumento da taxa de exploração e a tendência declinante da taxa de lucro indicaria que o problema de acumulação do capital industrial estaria no aparato produtivo e não no setor financeiro da economia. Além da variável explicada ser fundamento de si mesma, o estudo descreve um arco em torno da influência que o atual regime de acumulação financeira exerce sobre os investimentos produtivos. Por isso, o estudo deve ser predicado de uma disputa interna em defesa da esterilidade do capital, sobretudo porque a hipótese central é meramente declarativa, além de não esclarecer as determinações decisivas do problemático complexo da desindustrialização.

⁸²Cabe aqui destacar duas restrições da competitividade chinesa. A primeira diz respeito à matriz energética barata, baseada na utilização de carvão mineral, mas altamente poluente em termos ambientais, que resulta na emissão de MP (material particulado) no ar quatro vezes superior ao máximo aceitável pela OMS. Ela alavanca boa parte da competitividade industrial chinesa, com uma estrutura de custos de produção energética insustentável no longo prazo. Uma mudança na matriz certamente deverá equalizar os custos da energia industrial e reduzir a competitividade dos manufaturados chineses no mercado mundial. Claro que a medida vai depender da evolução dos demais aspectos da estrutura de custos da produção de energia. Contudo, é somente uma questão de tempo até que os impactos ambientais da atual matriz nos informe a magnitude do reajuste dos preços da energia industrial na China. Outra restrição é o custo da força de trabalho, que também está subindo na China, aproximadamente 140% entre 2002 e 2008 de acordo com Masiero (2012), em virtude dos avanços na legislação trabalhista e, a despeito de ser seis vezes inferior ao brasileiro e vinte e três vezes inferior ao norte-americano, sem contar o aumento da produtividade do trabalho, tem pressionado a

Um programa de (re) industrialização, não apenas do Brasil mas de toda a América Latina, pressupõe a articulação dos interesses da indústria local com as expectativas dos chineses para a América Latina na nova DIT. Cabe lembrar aqui, a pressão da China para o enquadramento da América Latina como fornecedora de matérias primas, reforçada recentemente pela visita do Ministro do Exterior Wang Yi a Cuba, Venezuela, Brasil e Argentina em abril de 2014, na tentativa de consolidar a influência política e a importância econômica do país asiático na região. Apesar do comércio bilateral, que tem crescido anualmente em torno de 30% e alcançado US\$ 261 bilhões em 2013, dominar a agenda chinesa, o maior interesse seria mesmo o desenvolvimento de uma infra-estrutura de apoio a produção de *commodities*, mas não apenas petróleo. O acesso comercial ao mercado latino-americano é apenas a forma de expansão da economia chinesa. Desde meados da década passada, a China concedeu mais de US\$ 100 bilhões em linhas de crédito, junto ao setor público e privado, para financiamento e modernização da infra-estrutura econômica em vários países da América Latina, especialmente no Brasil, Argentina, Peru, Venezuela e México. Apenas em 2010, o volume do crédito chinês alcançou US\$ 37 bilhões, mais do que o concedido em conjunto pelo BID, o Banco Mundial e o Banco de Importação e Exportação dos Estados Unidos, no mesmo período. A China tem se consolidado na América Latina como potência econômica, tanto pelas exportações de produtos industrializados quanto pelas importações de matérias-primas e *commodities*. Além desse comércio internacional, que deslocou os EUA para uma posição secundária no mercado latino-americano, a China tem buscado assegurar a continuidade das relações econômicas, pela participação mais estreita, de longo prazo, no desenvolvimento econômico dos países latino-americanos. O crédito de US\$ 50 bilhões para financiar a modernização da infra-estrutura petrolífera venezuelana é apenas um exemplo da diplomacia econômica da China para a América Latina.

Embora as exportações de *commodities* para a China tenha sido uma importante fonte de financiamento das economias latino-americanas na década passada, ainda mais no momento em que Estados Unidos e Europa amarguravam as consequências da crise financeira global, iniciada em 2007, o preço do estreitamento das relações econômicas com a China pode ser o retrocesso industrial da América Latina, uma armadilha que desloca para o capitalismo industrial do leste asiático as atuais relações de dependência com o capitalismo

relocalização de várias ETNs chinesas para outras regiões, como Vietnã, Cambodja, Bangladesh e o leste da Europa.

financeiro dos Estados Unidos e Europa.⁸³ Em todo caso, a América Latina precisa considerar crítica e estrategicamente a sua aproximação com a China, pois a inserção das economias nacionais na DIT depende cada vez mais do relacionamento com o capitalismo industrial emergente do Leste Asiático.

Finalmente, temos de reconhecer que nenhum esquema tático de política industrial deve se sobrepor a uma estratégia de reindustrialização da economia. Do mesmo modo que a subordinação ao sistema financeiro internacional é o resultado de uma opção política, a política industrial é mais do que encarar os aspectos técnicos envolvidos formulação de um programa de reindustrialização. Ela precisa enfrentar sérias adversidades políticas e econômicas internas e externas, que vão desde a abertura da conta capital até uma estratégia de exportações, introjeção tecnológica e priorização setorial de infraestrutura e alta tecnologia. Ademais, quais os atores que encampariam uma melhor colocação na DIT, e qual o regime político adequado para levar adiante um projeto de reindustrialização da economia? É difícil dizer, mas enquanto o governo não pensar em termos estratégicos, e confrontar os interesses de acumulação de poder e dinheiro, nacional e internacional, o país não terá controle das entradas e saídas de capital, das remessas de lucros e fluxos de investimentos, nem soberania na condução da política monetária, fiscal e cambial e, menos ainda, uma estrutura industrial compatível com o porte da economia brasileira, capaz de ingressar na DIT em condições mais vantajosas com os demais países. Senão, como se explicaria a ineficiência das medidas de política econômica para restaurar a competitividade da indústria brasileira?

Em vigor desde 2012, as medidas para reduzir os custos de produção e aumentar a competitividade industrial, como a desoneração da folha de pagamento, a carga tributária

⁸³A China também tem causado prejuízos indiretos à indústria brasileira. De acordo com a CNI, a recente crise econômica na Argentina tem reduzido as exportações de produtos manufaturados brasileiros e aumentado a participação da China, e da Europa, nas importações da Argentina. Segundo dados da CNI (2014), a participação da China nas importações da Argentina triplicou nos últimos 10 anos. Enquanto isso, a indústria brasileira, que tinha uma participação de 36,5% no total das importações de produtos industrializados da Argentina em 2005, teve sua participação reduzida para 26,5% em 2013. A China tem substituído não apenas o Brasil, mas também os EUA, como o principal exportador de manufaturados para a Argentina. Dada a importância do mercado argentino para a indústria brasileira, a situação tem preocupado o governo e o empresariado nacional, pois esse recuo nas vendas para a Argentina representa ¼ das exportações totais de manufaturados brasileiros, uma retração de US\$ 2,2 bilhões para US\$ 1,5 bilhão nas exportações de produtos industrializados, desde 2011, somente para a Argentina. A China tem exportado produtos intermediários para a Argentina, com preços e financiamento mais baratos, ao contrário do Brasil e Estados Unidos que vendem produtos finais de maior valor agregado. As peças e componentes chineses visam o acabamento de produtos pela indústria argentina, principalmente no setor de equipamentos eletrônicos e de informática, justamente o setor da indústria brasileira que perdeu mais espaço no mercado argentino. Segundo a ABINEE, a produção da Nokia e Samsung no Brasil, que atendia o mercado latino-americano, atualmente se limita ao atendimento do mercado interno, e o volume das exportações de aparelhos celulares, por exemplo, que chegou alcançar US\$ 740 milhões, despencou para apenas US\$ 200 milhões em 2013. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/04/1442731-china-abocanha-fatia-do-brasil-nas-importacoes-da-argentina.shtml>. Acesso em 20 nov. 2015.

sobre os salários, reduzida em 1/3 seletivamente nos setores intensivos em trabalho, calçadista e têxtil, são exemplos de medidas paliativas que não devem reverter o quadro de desindustrialização da economia brasileira. O recente Programa Brasil-Competitivo do governo federal, que pretende aumentar os investimentos em infra-estrutura de apoio à produção, como transportes, estradas, estrutura portuária e energia, anunciado em setembro de 2012, paralelamente ao Programa Brasil-Maior, segue o mesmo rumo, de abordar os problemas da indústria nacional como uma questão de política industrial, a revelia do ambiente macroeconômico de desindustrialização.⁸⁴ Esse programa demonstra claramente a ausência de uma visão estratégica do governo federal, especialmente em relação aos problemas da indústria e da desnacionalização da base produtiva nacional.⁸⁵ Apesar da preocupação do governo federal com os destinos da indústria nacional, na última década, um estudo divulgado pela agência de consultoria BCG (*The Boston Consulting Group*) mostra que os custos da produção industrial no Brasil ainda são 23% superiores aos custos dos Estados Unidos, além de ultrapassar os de outros países “emergentes”, como China, Índia, México e Rússia. A pesquisa, que compara os custos de produção dos 25 maiores países exportadores do mundo, levou em conta quatro fatores: salários na indústria, produtividade do trabalho, custo da energia e taxa de câmbio. Segundo o BCG (2013), o Brasil perdeu competitividade em todos os aspectos, entre 2004 e 2013. Em relação aos Estados Unidos, o custo da produção industrial cresceu 26% na última década, em decorrência da baixa oferta de mão-de-obra qualificada, falta de investimentos, infra-estrutura inadequada e burocracia excessiva, que vem reduzindo ainda mais a debilitada eficiência da indústria brasileira.

⁸⁴Em meados de 2014, o governo reativou o Programa Reintegra, de estímulo as exportações, que passou a ser permanente e com alíquota móvel, também dentro da “estratégia” de aumentar a competitividade da indústria brasileira. O programa, que custa anualmente cerca de R\$ 3 bilhões aos cofres públicos, devolve um percentual das exportações de produtos industrializados na forma de créditos tributários ao setor privado. As alíquotas de devolução variam no intervalo de 0% a 3%, de acordo com a variação cambial, aproximando-se do teto com a valorização da moeda nacional.

⁸⁵O tema da desnacionalização envolve múltiplos aspectos que convergem na determinação do poder no sistema internacional. De acordo com Gonçalves (2011), “A aquisição de ativos domésticos por não residentes implica a transferência da tomada de decisão em relação a questões importantes, como investimento, tipos de produto, tecnologia, fluxos de capitais etc. Tendo em vista que as ETNs têm fontes externas de poder, o processo de desnacionalização tende, de modo geral, a reduzir a capacidade de resistência de um país a pressões externas.” (GONÇALVES, 2011, p.11). Sem dúvida, as grandes ETNs tem interesse na desnacionalização da economia, pois aproveitam as vantagens comparativas, a falta de uma estratégia de desenvolvimento e os estímulos à produção de *commodities* para aprofundar a desindustrialização da economia através de modificações na estrutura produtiva nacional. A reestruturação dos transportes, através da MP de privatização dos portos, para o escoamento da produção de *commodities*, pode ser explorada como exemplo da desnacionalização. De certo modo, ela reflete como os interesses estrangeiros se apropriam da riqueza doméstica através da ‘tutela’ da política econômica. Pois, não se trata apenas de adaptar o setor para o transporte a granel em larga escala, mas simultaneamente de enquadrar o país na nova DIT. O argumento de que a MP seria um instrumento para elevar a competitividade das exportações, pelo estímulo a concorrência entre os terminais portuários, não deixa de beneficiar também uma dezena de armadores e grupos nacionais e estrangeiros interessados na privatização, desnacionalização e reprimarização da pauta exportadora da economia brasileira.

Portanto, a reindustrialização da economia passa por uma estratégia de desenvolvimento nacional, que leve em consideração a situação de dependência dos IDE e interesses estratégicos das ETNs, os limites do mercado interno, pelos custos de produção, pela concentração da renda, entre outros fatores, e os limites do mercado externo, pelas crises recorrentes e recentes do capitalismo, pela concorrência e protecionismo internacional, bem como pelo padrão de acumulação da indústria mundial, sem contar os impactos do deslocamento estratégico do capital internacional em direção aos países do Leste Asiático. Isso requer um programa de desenvolvimento capaz de superar o atraso econômico e político nacional, as condições de dependência externa e as adversidades estratégicas e estruturais do capitalismo mundial que tem como resultado a desindustrialização da economia brasileira.

4.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Embora com características distintas, a indústria brasileira é obviamente parte do sistema capitalista mundial. A trajetória da indústria nacional demonstra uma acomodação ao perfil setorial desindustrializante da economia mundial. Em termos gerais, a participação da indústria no PIB mundial tem diminuído continuamente desde a década de 1970, com o esgotamento do modelo “tradicional” de acumulação capitalista e a emergência da internacionalização produtiva e financeira da economia mundial. A análise dos dados disponíveis sobre a economia brasileira mostrou que a indústria em geral, e a indústria de transformação em particular, perdeu a capacidade dinâmica de gerar empregos e aumentar (ou manter) a sua participação no produto nacional, nos investimentos totais da economia e no comércio mundial de produtos industrializados, desde os anos 1980. Em todas essas variáveis, a indústria brasileira mostra ter perdido “espaço” para os demais setores da atividade econômica, especialmente o setor de serviços, o que representa uma nova correlação de forças entre os setores da economia e uma nova divisão social do trabalho. A estagnação do emprego industrial no Brasil não é um fato isolado, mas uma tendência geral das economias capitalistas após a crise de acumulação dos anos 1970.

As políticas industriais, especialmente dos países periféricos, que no caso brasileiro visa atender mais os interesses imediatos de segmentos da indústria local, tem sido incapazes de confrontar a onda avassaladora de desindustrialização que tem varrido a economia mundial na fase do capitalismo patrimonialista. Em outros termos, desde o rompimento do regime monetário de *Bretton Woods*, toda e qualquer política industrial têm inapelavelmente um caráter paliativo. De fato, nenhum país (periférico ou mesmo central) tem poder estrutural

para moldar unilateralmente as instituições do capitalismo e colocar a indústria nacional numa posição mais vantajosa na DIT. Contudo, enquanto as políticas de globalização estiverem pautadas pelos interesses estratégicos dos EUA e seus aliados, as políticas industriais, como a política brasileira, que não ataca nem mesmo questões fundamentais como infraestrutura, burocracia e educação, etc., para não falar da questão central dos juros e do câmbio, serão incapazes de promover um desenvolvimento industrial autônomo, sustentável e comprometido com os interesses estratégicos nacionais.

A estagnação da produção industrial mostra claramente que as variáveis do crescimento são influenciadas pelas políticas de globalização, de juros e câmbio, não totalmente subordinadas às forças de mercado, mas aos mecanismos de coação dos estados nacionais e interesses estratégicos do capital financeiro internacional. Assim, a condição de uma reindustrialização da economia brasileira depende do enfrentamento das adversidades políticas e econômicas internas e externas criadas pela crise estrutural do capital.

Para reverter o quadro de desindustrialização no Brasil seria preciso mais do que uma política específica de priorização setorial ou política industrial, como o crescimento das exportações de manufaturados. Quer dizer, a formulação de uma nova política industrial não seria suficiente para a reindustrialização da economia brasileira. Ela precisaria ser sustentada por uma política macroeconômica soberana, que fosse capaz efetivamente de exercer o controle de entradas e saídas dos capitais, das remessas de lucros e dos fluxos de investimentos, da transferência tecnológica, etc. Em outras palavras, a política industrial precisa ser consentânea da política macroeconômica. “De outro modo, com a taxa de juros em vigor, a atual política cambial, o nível de abertura da economia e o descontrole da conta de capital do balanço de pagamentos, não há política industrial que possa reverter o quadro acima analisado.” (CANO, 2012, p.847). A crise da indústria brasileira é “[...] a continuidade de uma crise muito longa, que vem desde o final da década de 1970. De certo modo, a atual crise do industrialismo se confunde com a crise do desenvolvimentismo. É um processo cumulativo nefasto, que não apenas destruiu as instituições do desenvolvimento, mas debilitou o próprio estado além de desvirtuar o caminho do empresariado produtivo e progressista.” (CANO, 2012, p.848). Desse modo, a reindustrialização do Brasil precisa interromper a trajetória de financeirização da economia, preservar a indústria nacional das políticas de globalização e restaurar os controles da política macroeconômica, com o maior grau de autonomia possível. Obviamente, não se trata de tarefa fácil, somente os arautos do capitalismo patrimonialista estimam que os problemas da indústria brasileira possam ser

resolvidos pela desvalorização cambial. Quer dizer, a decisão de mudar o horizonte da indústria é mais política do que econômica.

A reindustrialização pressupõe um novo arranjo das forças políticas dominantes em torno de um novo e amplo projeto de desenvolvimento, especialmente voltado para a expansão do mercado interno e satisfação das necessidades básicas da população, uma economia política da valorização das atividades produtivas contrária aos interesses do capital financeiro globalizado, que nenhum governo tem representado objetivamente após a redemocratização do país.

5 CONCLUSÃO

O saber científico ainda não encontrou uma explicação suficientemente robusta ou satisfatória para o encolhimento da indústria na maioria das economias capitalistas. A pesquisa recente dedicou uma quantidade apreciável de trabalho exaustivo à análise deste tema específico e, apesar de toda a perspicácia consagrada ao tema, ainda reina a maior insegurança quanto ao conceito de desindustrialização. As investigações dos últimos anos enriqueceram, sem dúvida de modo fundamental, o nosso conhecimento do fenômeno, e ofereceram-nos proposições plausíveis no que se refere à questão do conteúdo da desindustrialização, mas nem por isso avançamos na determinação da forma exata da divisão social do trabalho, que se observa nas economias capitalistas de industrialização avançada desde a década de 1970. Trata-se do conceito de desindustrialização “absoluta”, um aspecto das economias avançadas que se reproduz nas economias de industrialização tardia, a despeito da contraditoriedade teórico-conceitual dominante.

A maioria dos especialistas aplica as noções de “precoce” ou “relativa” ao conceito de desindustrialização para tentar explicar os casos particulares do fenômeno, como o caso brasileiro. Mas, no ambiente de incerteza instaurado pelo capitalismo patrimonialista globalizado, muitos decidem simplesmente contornar a explicação causal da industrialização da periferia e desindustrialização no centro e na periferia do sistema capitalista, como se isso fosse resultado das preferências de uma burguesia industrial autóctone. A perda de participação do Brasil no mercado internacional de manufaturados não é simplesmente um problema de competitividade da indústria doméstica. O desmonte do aparelho produtivo brasileiro pode inclusive ser um fator determinante da perda de competitividade da indústria no mercado mundial. Mas, como não temos uma explicação satisfatória para os problemas da indústria desde a década de 1980, o ocaso da indústria doméstica acaba inadvertidamente sendo visto com certa naturalidade frente ao desempenho medíocre do mercado interno.

A questão da deterioração do parque industrial brasileiro depende de um enfoque mais abrangente, especialmente um que associe o fenômeno da desindustrialização aos investimentos produtivos, tendo em vista os problemas da acumulação capitalista em escala global. Como vimos, os problemas da indústria brasileira estão essencialmente ligados às transformações estruturais do capitalismo e, por isso, foram analisados na presente investigação como resultado das relações internacionais, como a globalização produtiva e financeira, *locus* privilegiado da desindustrialização. Quer dizer, os problemas da indústria podem ser vistos inicialmente na perspectiva do movimento da globalização produtiva, no

qual o capital industrial intensivo em trabalho se desloca para aquelas regiões com maior disponibilidade de força de trabalho barata, enquanto as regiões com abundância de recursos naturais se voltam para o abastecimento do mercado internacional de *commodities* estratégicas. Com isso, podem ocorrer simultaneamente crises esporádicas de acumulação do capital industrial no centro e na periferia do sistema capitalista, menos de acumulação do capital nas grandes praças financeiras da economia mundial, sob pena da eliminação do dólar como moeda padrão e destruição do SFI.

Nesse sentido, a prioridade da nova ordem econômica mundial certamente não é a equalização do capital industrial na economia globalizada, mas a apropriação da riqueza que o mesmo é capaz de produzir, independentemente de lugar e nas condições do capitalismo patrimonialista, pela concentração dos títulos de propriedade nos *financial markets* centrais. Dessa forma, a categoria central na determinação do conceito de desindustrialização não está propriamente na análise do movimento de internacionalização produtiva, mas no regime de acumulação financeira associado ao processo de globalização econômica. Assim, o estudo desenvolve o argumento de que a forma da DIT comandada pelos Estados Unidos e suas implicações, cujo instrumento de realização é a globalização econômica, estão por trás do fenômeno da desindustrialização das economias capitalistas.

Com efeito, na base do fenômeno da desindustrialização se encontra o conjunto de transformações estruturais do capitalismo, decorrentes da crise de acumulação do capital nos anos 1970, como a financeirização da riqueza, a terceirização, a digitalização e a realocação das atividades econômicas, que impulsionaram o processo de globalização econômica nos anos 1980. Esse processo de mudanças estruturais tem induzido simultaneamente a nova DIT, através da industrialização e desindustrialização das economias capitalistas, tanto centrais quanto periféricas, a partir do influxo de investimentos diretos estrangeiros, de acordo com os interesses estratégicos das empresas transnacionais e dos estados nacionais. O movimento internacional de capital produtivo, financeiro e comercial, operado geralmente à revelia dos bancos centrais, não apenas tem condicionado o acesso dos bancos e da indústria nacional ao mercado financeiro internacional, como também regulado a capacidade dos estados nacionais de estabelecer políticas macroeconômicas de juros e câmbio mais favoráveis à diversificação e modernização da indústria e conseqüentemente, definido também as condições de apropriação dos benefícios da divisão internacional do trabalho, enquanto reverte do capital industrial disperso pela economia mundial uma massa crescente de capital monetário para empréstimos e especulação a partir das instituições financeiras centrais do capitalismo. É a globalização financeira sobreposta a transnacionalização produtiva que tem impulsionado a

política de desregulamentação cambial e financeira dos EUA e submetido a economia mundial à lógica financeira. Com a liberalização e desregulamentação dos mercados, o capitalismo tem ampliado o conflito entre valorização produtiva e financeira, ao mesmo tempo em que configura a nova DIT. Não se trata de um processo espontâneo das forças de mercado, mas induzido para financiar a dívida externa dos EUA.

Esse padrão de acumulação financeira, tanto nas atividades tradicionais da indústria, de produção de mercadorias tangíveis, quanto nas atividades do setor de serviços, associadas ou não a indústria de transformação, de produção de mercadorias intangíveis, tem subordinado a indústria ao controle do capital portador de juros e levado a desindustrialização de parte da economia mundial, ao mesmo tempo em que pode levar à industrialização das regiões periféricas onde as relações entre trabalho e capital são mais favoráveis a acumulação produtiva. Desse modo, as recentes transformações estruturais do capitalismo apontam para um novo padrão de acumulação e a uma nova divisão internacional e social do trabalho em escala global, cuja dinâmica da acumulação está ligada essencialmente à crise estrutural do capitalismo. Em suma, a nova “ordem” econômica mundial, articulada para reforçar a hegemonia norte-americana, tem reforçado o papel das finanças e simultaneamente agravado as dificuldades da indústria na acumulação capitalista. Com base na globalização econômica, os EUA tem imposto aos seus parceiros um regime de acumulação claramente desfavorável a indústria e condicionado uma competição internacional que induz as ETNs do setor produtivo a buscar condições mais vantajosas de produção na periferia do sistema capitalista.

A análise do movimento internacional do capital nos mostra que o regime de acumulação tem levado a realocação das ETNs produtivas, transformando a geografia econômica mundial e configurado uma nova DIT, com a emergência das novas economias industrializadas. A industrialização do terceiro mundo pode ser explicada em parte por dois fatores básicos: 1) a competição entre as economias de industrialização avançada e, 2) os conflitos entre capital e trabalho nas economias industrializadas. Nesse sentido, não é o desenvolvimento que tem levado a industrialização de certas regiões periféricas, mas os problemas de acumulação do capital nas economias avançadas que tem induzido a periferização de atividades industriais. Assim, o processo de globalização, em particular a globalização financeira, decorrente da crise estrutural do capital, simultaneamente tem levado ao achatamento das atividades produtivas e impulsionado a transferência das ETNs produtivas para os países que exigem uma imobilização inferior de capital; ou seja para economias com maior produtividade na periferia do sistema capitalista. Esse movimento internacional do capital está forçando a nova DIT e prejudicando as exportações industriais de países de

industrialização tardia e baixa produtividade sistêmica como o Brasil, onde os problemas estruturais são mais graves. A tendência estagnacionista do capitalismo financeiro atual é suficiente para prejudicar as exportações das economias periféricas. Em tais circunstâncias, uma política de desvalorização cambial não é apenas insuficiente, ela representa a incapacidade estrutural de recuperação do protagonismo da indústria como instrumento do desenvolvimento econômico.

O pressuposto de que uma parcela crescente da renda, contrapartida da produção, está sendo desviada das atividades produtivas, especialmente na indústria de transformação que exige uma maior imobilização de capital, para a acumulação financeira, pela norma do rendimento dos fundos próprios, vem corroborar a hipótese da desindustrialização quase generalizada das economias capitalistas por intermédio da globalização econômica. Esse movimento internacional do capital tem moldado o sistema capitalista e sedimentado as bases da nova DIT, através da abertura financeira e comercial, da financeirização das atividades econômicas e da reestruturação espacial da indústria, tendo por fundamento o poder e a coerção monetária internacional.

Com a globalização financeira, a forma de apropriação da riqueza produzida na economia global depende cada vez mais do poder monetário internacional, que torna possível a concentração da renda patrimonial nas mãos de uma elite financeira transnacional. É um processo gradual na medida em que envolve várias etapas até o enquadramento econômico e político da economia local nas instituições do capitalismo patrimonialista e no regime de valorização financeira internacional. O fenômeno abrange fortemente os setores de capital-intensivo, mais dependentes do *big money* internacional. Para o capital industrial, o problema deixou de ser “puramente” mercadológico há muito tempo, desde a crise estrutural do capital para ser mais exato, para se tornar uma questão de poder de apropriação da riqueza, pelo esgotamento do modelo de acumulação rígida do capital. Quer dizer, a substituição dos rendimentos produtivos pelos rendimentos financeiros tem desarticulado a acumulação do capital industrial, desenraizado parte da indústria de transformação através do IDE e desencadeado a desindustrialização da maioria das economias capitalistas. Nesse sentido, a questão da acumulação de capital na indústria tem se deslocado gradualmente da relação produto-capital ou produtividade para a relação renda-capital ou rentabilidade, transformando-se num problema simultaneamente geoeconômico e monetário ou financeiro.

A indústria deixou de ser o setor dominante na economia brasileira desde meados da década de 1980. O conjunto de evidências, como a queda da participação relativa da indústria e o concomitante aumento dos serviços na produção e no emprego total, representa uma

modificação na divisão social do trabalho e confirma a hipótese da desindustrialização da economia brasileira. Quer dizer, a crise da indústria brasileira não é recente, ela remonta até meados dos anos oitenta, após o esgotamento do modelo de industrialização comandada pelo estado. Desde que o capital industrial se tornou partidário da globalização financeira, ao perceber as oportunidades abertas pelo capitalismo patrimonialista, frente aos solavancos da economia nacional e sob o *slogan* de "plante que o João garante", o país tem buscado sair do estrangulamento externo apoiado na sua vocação de exportador de *commodities*.

O resultado dessa conformidade estrutural da economia brasileira começa a se esboçar ainda durante a década de 1980, com a reprimarização da pauta exportadora, a financeirização da economia, apoiada no endividamento público, e a fragmentação do parque industrial brasileiro seguida do crescimento do setor serviços. Enquanto o capital industrial dos países avançados buscava no leste asiático renovar as condições de acumulação produtiva, após o esgotamento do modelo de acumulação "rígida" no centro do sistema capitalista, o capital especulativo condicionava um empresariado nacional cada vez mais preocupado com os destinos da acumulação interna do capital produtivo, diante da iminente abertura e irrefreável globalização econômica em curso na maioria das economias capitalistas. A inserção externa da economia brasileira no início dos anos 1990 simplesmente atestou a subordinação do capital industrial ao regime de acumulação financeira, ao mesmo tempo em que enquadrava a economia brasileira como fornecedora global de matérias-primas na nova DIT.

O que está por trás do processo de desindustrialização no Brasil não é simplesmente que a inserção do país no processo de globalização econômica ocorreu de forma prejudicial à indústria brasileira. Acima de tudo, os problemas de acumulação do capital industrial se fundamentam no regime de acumulação financeira globalizado. Baseado no endividamento público, esse regime de acumulação tem sufocado a economia nacional desde a década de 1980, conduzido às crises financeiras e cambiais recorrentes e determinando a forma de inserção subordinada e prejudicial à indústria brasileira no processo de globalização econômica. Ambos os processos fazem parte da subordinação da economia local ao regime de acumulação financeira da atualidade e tem atuado na determinação dos problemas da indústria nacional. Através das políticas de globalização, de amarração de juros e câmbio, os países centrais têm condicionado uma DIT em favor dos interesses estratégicos das classes rentistas e dos estados nacionais, com efeitos deletérios sobre as estruturas industriais dos países periféricos, especialmente daquelas estruturas que não pertencem ainda completamente à terceira revolução tecnológica, como o caso brasileiro. O reflexo desse condicionamento externo é a desindustrialização da economia. Nesse sentido, a estagnação da produção

industrial tem sido diretamente influenciada pelas políticas de globalização do capitalismo patrimonialista, não totalmente subordinadas às forças de mercado, mas aos mecanismos de coação dos estados nacionais e interesses estratégicos do capital financeiro internacional.

Com certeza, a globalização tem afetado negativamente a indústria brasileira, mas a desindustrialização é sobretudo um problema de substituição do capital, no sentido da financeirização e deslocalização do capital industrial. Sob esse prisma, a desindustrialização não é nela mesma um resultado inevitável da globalização, mas um pressuposto dos problemas de acumulação do capital produtivo que tem impulsionado o movimento internacional do capital. A marcha da primeira se materializa por intermédio da segunda evolução. A globalização pode ser compreendida como um instrumento das transformações estruturais da economia mundial e da importância estratégica de cada economia no movimento de articulação da nova DIT. Quer dizer, a relação entre a globalização e desindustrialização não pode ser absolutizada. A desindustrialização pode ser explicada apenas em parte pela globalização econômica. A globalização não é uma panacéia com a qual se haveria de abrir as portas da prosperidade mundial. Ao contrário, se existe algo de falso na noção de globalização é de que se trata de um processo essencialmente positivo que, nos moldes do liberalismo clássico, promoveria a homogeneização da riqueza mundial.

Contudo, isso não significa que a industrialização seja incompatível com a globalização econômica, simplesmente por que o *telos* da globalização é a acumulação de riqueza e poder no sistema internacional. Ela não arrasta consigo a equalização do capital industrial na economia mundial. A globalização apenas reproduz em escala global as condições adversas da industrialização. O que é crucial na determinação do desenvolvimento industrial é o papel das finanças na acumulação do capital industrial e a forma de inserção da economia local no processo de globalização. Em sentido estrito, nem mesmo é a globalização econômica que está no centro da dinâmica da economia internacional, marcada pela destruição e deslocalização das atividades produtivas, que redesenham os mapas da produção industrial, mas o regime de acumulação financeira, impulsionado pelas recentes políticas de globalização, voltadas para reforçar a assimetria de poder e dinheiro em favor dos EUA e seus aliados. Essa é fundamentalmente a dinâmica que tem sido prejudicial à indústria mundial, inclusive à indústria norte-americana, e conduzido à deterioração das condições de acumulação do capital industrial na maioria das economias capitalistas, inclusive no Brasil.

As transformações estruturais do capitalismo, que tem levado a uma nova DIT, tem simultaneamente alterado a forma da divisão social do trabalho na maioria das economias capitalistas. Os países centrais estão transferindo, através do processo de globalização

econômica, os conflitos entre capital e trabalho, exacerbados pelo capitalismo patrimonialista, para os países da periferia do sistema capitalista. A migração da indústria de transformação com tecnologia intensiva em trabalho para os países pobres, enquanto os países avançados se especializam na produção de serviços intensivos em capital, está transformando as bases da organização social da produção na economia mundial. Tendo em vista a supremacia do dólar e o poder monetário dos EUA, a repercussão interna dessas transformações nos diferentes países depende do desenvolvimento de contramedidas para reduzir a coerção exercida pela manipulação da taxa de câmbio pelos Estados Unidos no ajustamento externo das moedas nacionais. De modo geral, os países periféricos estão simplesmente abandonando o caminho da industrialização, se especializando na produção de mercadorias de baixo valor agregado e *commodities* para o mercado internacional, com raras exceções no Leste Asiático e Europeu, que ainda buscam se aproveitar da desterritorialização do capital industrial baseado na segunda revolução tecnológica.

O exemplo mais evidente da realocização da produção, através do IDE, como uma contramedida da coerção monetária e cambial exercida pelos EUA, é dos países asiáticos, principalmente o Japão, que tem desenvolvido contramedidas, como arranjos regionais de produção e comercialização, que reduzem a vulnerabilidade de mudanças externas nas taxas de câmbio, acumulação de reservas e realocização da produção através do IDE. Contudo, nem todos os países têm condições de reduzir efetivamente a coerção exercida pelos EUA para alterar a sua política macroeconômica. A maioria dos países periféricos observa passivamente a deterioração das condições de acumulação produtiva do capital, que ocorre por intermédio da globalização, a qual constitui o movimento de desindustrialização das economias capitalistas em geral, e da economia brasileira em particular.

Do ponto de vista estrutural, a indústria de transformação não deixou propriamente de crescer, mas o setor serviços cresceu mais rapidamente nas últimas décadas também por conta da globalização econômica. Entre as transformações provocadas pela globalização está o aumento da participação dos serviços no PIB, a chamada “terceirização” das atividades econômicas. Apesar dos recentes sinais de esgotamento do setor na economia brasileira, o crescimento dos serviços é cada vez mais evidente na economia mundial. Esse aumento da participação do setor no PIB se deve especialmente ao desenvolvimento da tecnologia da informação e ao barateamento dos serviços de transporte, sem os quais a globalização econômica tal como a conhecemos não teria sido possível. Em particular, o progresso havido nas telecomunicações combinado com a ampliação dos recursos da informática tem levado a migração das atividades do setor primário (agricultura e pecuária) e secundário (indústria),

para o setor terciário (serviços) em escala global, já que as atividades terceirizadas são tradicionalmente consideradas não transacionáveis no mercado internacional. Assim, as tecnologias da informação têm proporcionado, através do IDE, uma nova DIT e provocado o acirramento da competição internacional pelas operações *offshore* das ETNs.

Por outro lado, uma parte da indústria mundial acabou seduzida pelo patrimonialismo e reduziu os investimentos na produção material, de acordo com os interesses estratégicos das ETNs e dos estados nacionais. Ambos os processos são simultaneamente causa e efeito do movimento internacional de capitais que acompanhou o processo de globalização. A acumulação de capital em escala global tem de considerar necessariamente o aumento das atividades terceirizadas no espaço econômico mundial, de controle do processo de globalização, baseadas na tecnologia da informação, como parte incontornável da nova DIT.

Além da demanda de serviços pela indústria, a expansão dos serviços também pode resultar das oscilações no nível de atividade econômica, que inibem a produção material em benefício da acumulação rentista em momentos de crise e/ou incerteza, independente da sua fonte de causalidade. No Brasil, por exemplo, com a estagnação econômica, houve somente em 2014, segundo a Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do IBGE (2015), um saldo líquido de 14.671 trabalhadores que deixaram a indústria para trabalhar no setor de serviços, principalmente na intermediação financeira, nas atividades imobiliárias e de transporte. Esse crescimento do setor em detrimento da produção e do emprego industrial é essencialmente fruto das oscilações do nível de atividade econômica, e não do aumento da produtividade do setor industrial. Aliás, a desindustrialização pelos acréscimos na produtividade do trabalho pode representar teoricamente as condições de acumulação no capitalismo avançado, de modo algum as mesmas condições nas economias de industrialização tardia. A economia brasileira ainda não está em condições de representar concretamente a situação do capitalismo avançado descrita pelos teóricos marxistas; de que o esgotamento para exploração capitalista de áreas não-capitalistas coincidiria com o momento da redundância do trabalho produtivo, em razão da crescente substituição de trabalhadores por máquinas. Tudo indica que o desemprego industrial no Brasil está mais associado às transformações estruturais do capitalismo, já consideradas anteriormente.

Em suma, das análises antecedentes podemos concluir que, desde meados dos anos 1980, a economia brasileira está passando por um processo de desindustrialização, com o rompimento de importantes nexos industriais nas principais cadeias de produção, em movimento que implica na menor participação da indústria na produção e no emprego total da economia. O conjunto dessas transformações representa uma mudança na distribuição do

trabalho social entre os diferentes setores da economia. A maior participação do setor de serviços, da terceirização, digitalização e financeirização das atividades econômicas, em detrimento da produção industrial, configura a forma da divisão social do trabalho em desenvolvimento na economia brasileira. Com o alto nível de produção e de importação de insumos, a indústria brasileira tenta sobreviver em meio às políticas de globalização e abertura das importações, através de uma escala de produção quase inteiramente voltada para o atendimento do mercado interno.

A abertura econômica tem facilitado tanto a compra de insumos, máquinas e equipamentos importados, em detrimento da produção nacional, quanto o aumento da produtividade do capital e da ociosidade do trabalho, na medida em que favorece a dispensa relativa de trabalhadores do setor industrial. Se o setor de serviços não absorvesse o excedente de trabalhadores da indústria, que constituem a base do mercado consumidor de manufaturados, o resultado seria ainda mais desastroso não apenas para o mercado de trabalho e para a indústria doméstica, mas para a economia brasileira em seu conjunto. Esse mercado consumidor de baixa renda representa, junto à concorrência dos importados, uma motivação adicional da indústria para o contínuo aumento da produtividade, a despeito da impraticabilidade do mercado externo. Por outro lado, em razão da competitividade brasileira na produção agrícola, o perfil da pauta exportadora tem sido pressionado pelo setor primário para manter a rentabilidade da economia, ao mesmo tempo em que consolida o país como exportador de produtos de baixo valor adicionado na nova DIT. Essa condição reforça a desindustrialização da economia, mas não impede o desenvolvimento industrial, a incorporação do progresso técnico e nem a integração da indústria doméstica nas cadeias globais de produção. Sem dúvida, a reprimarização da pauta exportadora tem dinamizado as importações de bens industrializados, especialmente os de alta tecnologia, espaço ocupado pelas exportações asiáticas. Contudo, a questão da indústria nacional é a nova DIT imposta pelo regime de acumulação financeira controlada pelo poder monetário dos Estados Unidos e seus aliados através da globalização econômica, e não a sobrevalorização cambial supostamente produzida pela “doença holandesa”. São os interesses estratégicos geopolíticos e econômicos dos países centrais, que levaram à emergência dos países asiáticos como produtores de produtos industrializados e pressionaram a América Latina e a África como fornecedoras de matérias primas nas últimas décadas, que estão por trás das mudanças estruturais e da desindustrialização da economia brasileira.

Do ponto de vista da dinâmica interna da economia brasileira, é inegável a pressão do chamado "custo Brasil" e da produtividade estrutural sobre a produção e a competitividade

industrial, mas sua influência sobre a estrutura da produção e do emprego na economia é acidental e complementar, não afeta diretamente a participação relativa da indústria no conjunto de atividades econômicas. Certamente, os custos de produção são cruciais nas decisões de investimento das firmas produtivas, mas o tema da investigação se refere a participação relativa e não absoluta da indústria na economia.

A desindustrialização não é simplesmente uma consequência da queda do produto e do emprego industrial em certo período, do mesmo modo que a inflação não é o resultado de um aumento temporário dos preços, mas um processo gradual e generalizado de perda de importância do setor como centro dinâmico da acumulação capitalista, mais acentuado nas regiões onde o aumento dos custos de produção não pode ser contornado por uma política monetária e cambial de valorização dos investimentos produtivos. A capacidade do país de contornar essa pressão dos custos de produção e reverter a tendência desindustrializante é definida pela hierarquia das moedas no cenário internacional, pela capacidade de transferir o custo dos ajustes na balança de pagamentos para outros países; quer dizer, do poder monetário internacional. Isso significa que o anseio da integração da indústria nacional nas cadeias globais de valor envolve uma política macroeconômica consentânea da política industrial e oposta às políticas de globalização, que tem pressionado o Brasil como fornecedor de *commodities* na nova DIT. Com uma política macroeconômica mais favorável às finanças, até o momento, as medidas de desoneração fiscal, entre outras, caricatura de uma autêntica e efetiva política industrial, pouco tem acrescentado às decisões de investimento, na medida em que não tem afetado o rentismo que domina inclusive as firmas produtivas. Essas medidas têm repercussão mais acentuada na indústria da construção civil, intensiva em trabalho, e nas empresas nacionais e estrangeiras do setor de serviços, como telecomunicações, comércio e transporte, que operam atividades ainda pouco exploradas nos padrões dos países avançados, também intensivas em trabalho e sujeitas a rentabilidade superior na economia local. Quer dizer, uma equação simplesmente declarativa de combate a desindustrialização, disfarçada de política industrial, sobre os efeitos deletérios das políticas de globalização é no mínimo insuficiente para desatar o nó entre juros e câmbio que sufocam a indústria brasileira.

Essa tese deixa várias linhas de pesquisa em aberto, mas todas elas são plausíveis e complementares em relação à proposta original. Obviamente o estudo não esgota o tema da desindustrialização, mas propõe um enfoque mais abrangente da questão da perda de importância relativa da indústria no seio das atividades econômicas, ainda pouco explorada pelo conhecimento científico. Refiro-me aos elementos sistêmicos e não exclusivamente econômicos que entram na determinação do produto e do emprego industrial, como o regime

de acumulação do capital e a DIT. Esse estudo não ignora vários aspectos que, embora não tenham sido tratados no corpo da presente tese, ainda requerem uma análise mais aprofundada, como a extensão das atividades terceirizadas pela indústria no Brasil, para avaliar a dimensão exata da proporcionalidade de indústria e serviços na composição do PIB. No mesmo sentido, também seria conveniente examinar detalhadamente a terceirização do mercado de trabalho, em particular a participação no emprego total das firmas constituídas para atender a demanda da produção industrial. Assim, seria possível reduzir de maneira significativa a ilusão estatística criada pela terceirização na análise da desindustrialização.

As transformações na estrutura do consumo, em função da alteração na distribuição da renda e o correspondente aumento dos serviços, é outro ponto importante a ser investigado no estudo da desindustrialização. Seria oportuno ainda explorar teoricamente a relação entre o trabalho produtivo e a forma de acumulação do excedente, para descortinar a divisão social do trabalho subjacente ao atual capitalismo financeiro, que inibe a acumulação produtiva do capital industrial ao mesmo tempo em que estimula a terceirização, a digitalização e a realocação das atividades econômicas. Do mesmo modo, seria preciso estimar a taxa de financeirização do setor industrial, lado a lado a taxa de acumulação do capital produtivo, para esclarecer como as políticas de globalização monetária, fiscal e cambial impõem uma estrutura de custos à economia brasileira incompatível com a integração da indústria nas cadeias globais de valor, como destacado anteriormente. Em particular, ainda é preciso investigar detalhadamente como os ajustes na balança de pagamentos afetam os investimentos na indústria. Sem dúvida, todos esses aspectos podem se constituir em linhas de investigação posteriores, que venham a enriquecer a proposta original da pesquisa.

Cabe também reconhecer que o processo de globalização, não apenas econômico, mas principalmente cultural, tem exacerbado os conflitos internos das nacionalidades, estimulado o chauvinismo nacionalista e evidenciado o caráter predatório e anti-social do atual regime de acumulação. Nesse sentido, o avanço da extrema direita nas recentes eleições do parlamento europeu é menos um reflexo da crise financeira global de 2008 do que dos problemas da acumulação financeira e financeirização da riqueza, que domina o regime de acumulação capitalista desde os anos 1970, como os desajustes externos e o desemprego estrutural. Tais problemas têm aprofundado os conflitos internos da sociedade burguesa e acirrado as rivalidades inter-estatais no âmbito internacional. Embora isso não represente nenhuma novidade, temos forçosamente de reconhecer que o aparelhamento das forças de segurança tem como alvo os protestos da sociedade civil contra os efeitos da globalização econômica, como a deterioração das condições do trabalho, o endividamento do setor público e a crise

fiscal do estado, o desestímulo às atividades produtivas, lado a lado a ênfase na acumulação financeira do capital, acompanhada do desemprego industrial crônico na maioria das economias capitalistas, do mesmo modo que o recrudescimento do poder monetário internacional tem como alvo forçar o ajustamento das balanças de pagamentos dos países periféricos em favor dos interesses do capital financeiro internacional.

A situação não é muito diferente na América Latina. No Brasil, a forma dos conflitos internos no desenvolvimento sócio-econômico tem postergado o desenho de um bloco regional sob a liderança brasileira. Com uma industrialização truncada pela inserção subordinada no processo de globalização, as políticas de integração regional acabaram sucumbindo diante do pragmatismo da política macroeconômica. A estagnação econômica dos anos oitenta, que incentivou a integração e a formação do Mercosul, para qualificar as condições da acumulação capitalista, marcou simultaneamente o início da financeirização da economia e da desindustrialização brasileira. Desde então, o processo de integração econômica regional tem favorecido mais o comércio intra-firmas de bens intermediários e de bens de capital que, apesar de repercutir positivamente na produtividade de vários segmentos da indústria, especialmente os constituídos pelas ETNs, também representa a destruição de elos fundamentais da estrutura industrial brasileira.

Consequentemente, desde meados dos anos 1980, o país se encontra sob o domínio de um regime de acumulação que tem precarizado as condições do trabalho, debilitado as condições orçamentárias do estado e desvirtuado a acumulação do capital produtivo, particularmente na indústria de transformação, em favor da concentração de poder e dinheiro nas grandes potências capitalistas. A força estrutural das políticas de globalização ligadas ao regime de acumulação é tamanha que vemos por toda parte as forças econômicas se juntarem estreitamente às forças políticas, a ponto de não haver mais necessidade dos EUA e seus aliados recorrerem diretamente à força bruta, salvo em casos excepcionais, para garantir a realização dos seus interesses geoeconômicos e geopolíticos estratégicos. Quando se chega neste termo histórico, a ação dos interesses particulares das nações desaparece do horizonte diplomático e o conjunto dos países se assemelha a um corpo organizado, funcionando inteiramente sozinho, entregue à dependência do capital financeiro internacional, uma subordinação engendrada e perpetuada pelo mecanismo da globalização econômica.⁸⁶

⁸⁶ Ao menos temporariamente, a força estrutural das políticas de globalização tem assegurado os interesses estratégicos dos EUA na América Latina, a ponto de não haver maiores preocupações do governo americano com a região. Nem mesmo o recente caso de espionagem da NSA foi capaz de produzir um abalo significativo nas relações bilaterais Brasil-EUA. Em manifestação à Folha, o diplomata americano Mel Levitsky, embaixador dos Estados Unidos no Brasil entre 1994 e 1998, declarou que a agenda do presidente Obama com

É importante também não esquecer que, a partir dos anos 1990, a recuperação da capacidade brasileira de endividamento ocorreu sob o amparo do capital financeiro volátil, através do diferencial das taxas de juros interna e externas. Uma análise do futuro da indústria no país pressupõe, conseqüentemente, um outro arranjo de financiamento da produção e uma nova configuração das forças políticas a ele correlacionadas de modo fundamental. Sob as condições atuais, o que forçosamente se pode vislumbrar é o ocaso da indústria brasileira no cenário internacional.

Contudo, isso não significa que o quadro de desindustrialização da economia brasileira não possa ser revertido. Mas isso, somente pelo enfrentamento das adversidades internas e externas desencadeadas pela crise estrutural do capital, o qual pressupõe um novo consenso entre as forças políticas dominantes em torno de um amplo projeto de desenvolvimento, baseado fundamentalmente na valorização das atividades produtivas, em detrimento dos interesses do capital especulativo globalizado. Quer dizer, a situação da indústria brasileira é estrutural, mas pode ser revertida através de uma estratégia de desenvolvimento sócio-econômico que, por sua vez, pressupõe uma série de políticas macroeconômicas voltadas para a recuperação da capacidade de investimento da indústria, como a desfinanceirização da economia, através da redução progressiva das taxas de juros, o aumento das restrições em relação aos fluxos internacionais de capitais, a atuação coordenada dos estados nacionais no sentido de controlar o dreno financeiro para os paraísos fiscais, a criação de mecanismos para inibir a evasão fiscal, o subfaturamento das exportações e o superfaturamento das importações pelas ETNs, a racionalização da incidência tributária e recuperação do equilíbrio fiscal e, fundamentalmente, a distribuição da renda e a subordinação do estado aos interesses da sociedade.

Certamente, tais dificuldades não podem ser superadas unilateralmente, ainda mais se o estado permanecer refém dos interesses do capital financeiro transnacional. Mas, sem interromper a nefasta trajetória das finanças em território nacional é impossível conceber uma proposta efetiva para a desindustrialização da economia brasileira. Com a manutenção dos juros elevados, a eliminação dos direitos trabalhistas e a liberalização dos movimentos de capitais, praticadas no rastro da globalização financeira, uma política de reestruturação da indústria sob o comando do setor público é impraticável, tendo em vista os problemas

a Rússia, China, Oriente Médio, Estado Islâmico e, mais recentemente, o vírus ebola, está esgotada. Diz o diplomata: “Sou cético que ele tenha mais espaço na agenda para a América Latina e o Brasil”. Entrevista concedida à Raul Juste Lores em Washington DC, publicado em 22 out. 2014 no jornal Folha de São Paulo. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mundo/2014/10/1536219-esta-na-hora-de-a-relacao-eua-brasil-voltar-ao-normal-diz-ex-embaxador.shtml>> Acesso em: 22 out. 2014.

orçamentários e de legitimação do estado no capitalismo patrimonialista, especialmente na periferia do sistema capitalista. Portanto, enquanto as políticas de globalização estiverem pautadas pelos interesses estratégicos dos EUA e seus aliados, de fortalecer o regime de acumulação financeira, e na ausência de um autêntico SFI, as políticas industriais no Brasil não terão condições estruturais de promover um desenvolvimento industrial autônomo, sustentável e comprometido com os interesses estratégicos nacionais.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL - ABDI. **Panorama do investimento direto estrangeiro**. Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.abdi.com.br/Estudo/relatorio_neit_03-IDE_01.indd.pdf>. Acesso em: 07 out. 2014

AGLIETTA, M. La globalización financeira. **Revista Capítulos: Finanzas, inversión y crecimiento**, n. 59. Caracas, 2000a. Disponível em: <<http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=50>>. Acesso em: 20 out. 2013.

_____. **Macroeconomia financeira**. Quito: Abya-Yala, 2000b.

AGUDELO, H.; TEBALDI, E. **Abertura comercial, integração regional e investimentos estrangeiros diretos no Brasil**. Congresso Brasileiro de História Econômica e IV Conferência Internacional de História de Empresas. Mimeo. Curitiba, 1999. Disponível em: <www.nuca.ie.ufrj.br/infosucro/biblioteca/negociacoes/agudelo_abertura.doc>. Acesso em: 13 mar. 2014.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS FINANCEIRAS - ANEF. **Dados estatísticos**. 2014. Disponível em: <www.anef.com.br/dados-estatisticos/html>. Acesso em: 06 jul. 2014.

ALMEIDA, P. R. de. A economia internacional no século XX: um ensaio de síntese. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 1, n. 44, p. 112-136, 2001.

AMIN, S. O imperialismo, passado e presente. **Dossiê Tempo**, Rio de Janeiro, n. 18, p. 77-123, 2005.

_____. **Unequal development: an essay on the social formations of peripheral capitalism**. New York: Monthly Review Press, 1976.

_____. A economia política do século XX. In: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M., ABRAMOVAY, R. (Org.). **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Unesp, 2001, p. 179-195.

AMORIN, C. Emerging Brazil under Lula: an assessment on international relations (2003-2010). **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, n. 53, p. 214-240, 2010.

ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E. (Org.). **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o estado democrático**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998. p. 09-23.

ANDERSON, T. Nova política industrial: objetivos, instrumentos e desempenho. In: CASTRO, A. B. et al. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo: os desafios do século XXI**. Rio de Janeiro: CNI/Campus, 1999. p. 77-103.

ANDREWS, D. M. Monetary power and monetary statecraft. In: ANDREWS, D. M. (Org.). **International monetary power**. New York: Cornell University Press, 2006. p. 07-28.

ARAÚJO, E. **A trajetória da indústria de transformação no Brasil**: aspectos teóricos, históricos e uma análise empírica para o período 1994-2010. Tese (Doutorado em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

AREND, M. A industrialização do Brasil ante a nova divisão internacional do trabalho. In: CALIXTRE, A. et al. (Ed.). **Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro**. Brasília: IPEA, 2014. p. 375-421.

ARONSON, J. D. **Money and power**: banks and world monetary system. London: Sage Publications, 1978.

ARRIGHI, G. **A ilusão do desenvolvimento**. Petrópolis: Vozes, 1998.

_____; SILVER, B. J.; BREWER, B. D. Industrial convergence, globalization and the persistence of the north-south divide. **Studies in Comparative International Development**, New York, v. 38, n. 1, p. 03-31, 2003. Disponível em: <<http://sites.jmu.edu/benbrewer/files/2011/01/SCID-Article.pdf>>. Acesso em: 21 abr. 2013.

AZEVEDO, A. F. Z.; FEIJÓ, C.; CORONEL, D. A. **A desindustrialização brasileira**. São Leopoldo: Unisinos, 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Câmbio e capitais internacionais**. Brasília, 2014. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?cambio>>. Acesso em: 27 dez. 2014.

_____. **Séries temporais**. Brasília, 2014. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?serietemp>>. Acesso em: 27 dez. 2014.

_____. **Relatório de estabilidade financeira**. Brasília, BACEN, set. 2014. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/estabilidade/2014_09/refC4P.pdf>. Acesso em: 03 jan. 2015.

_____. **Economia e finanças**. Brasília, 2014. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?economia>>. Acesso em: 27 dez. 2014.

BACHA, E. Bonança externa e desindustrialização: uma análise do período 2005-2011. In: _____.; BOLLE, M. B. de (Org.). **O futuro da indústria no Brasil**: desindustrialização em debate. São Paulo: Civilização Brasileira, 2013. p. 97-120.

_____.; BELLUZZO, L. G. Um “Plano Real” para a indústria. **Valor Econômico**, São Paulo, ano 34, n. 3246, 02 maio 2013. Suplemento: Rumos da Economia.

_____.; BOLLE, M. B. de. Introdução. In: _____.; _____. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil**: desindustrialização em debate. São Paulo: Civilização Brasileira, 2013. p.13-19.

BALDWIN, R. Trade and industrialization after globalization 2° unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters. **Working Paper**, NBER, Cambridge, n. 17716, Dec. 2011.

THE BOSTON CONSULTING GROUP – BCG. **Brazil**: confronting the productivity challenge. Boston, 2013. Disponível em:

<https://www.bcgperspectives.com/content/articles/growth_value_creation_strategy_brazil_confronting_the_productivity_challenge/>. Acesso em: 18 dez. 2014.

BELLUZZO, L. G. **Os antecedentes da tormenta**: origens da crise global. Campinas: Unesp/Facamp, 2009.

_____. Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro**: uma economia política da globalização. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 151-193.

_____. Finança global e ciclos de expansão. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999. p. 87-117.

_____. Prefácio. In: CHESNAIS, F. (Org.) **A finança mundializada**: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 07-16.

BICHLER, S.; NITZAN, J. Imperialism and financialism: a story of a nexus. **Journal of Critical Globalization Studies**, London, v. 5, p. 42-78, 2012.

BLAUG, M. **A metodologia da economia**, ou como os economistas explicam. São Paulo: Edusp, 1999.

BLUESTONE, B.; HARRISON, B. **The deindustrialization of América**: plant closings, community abandonment and the dismantling of basic industry. New York: Basic Books, 1982.

BONELLI, R. **Industrialização e desenvolvimento**: notas e conjecturas com foco na experiência do Brasil. CONFERÊNCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO, FIESP/ IEDI. Mimeo. São Paulo, 28 ago. 2005. Disponível em: <http://www.ecostrat.net/files/IND_E_DESEN.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2015.

_____; GONÇALVES, R. Padrões de desenvolvimento industrial no Brasil: passado e futuro. In: CASTRO, A. B. et al. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo**: os desafios do século XXI. Rio de Janeiro: CNI/Campus, 1999. p. 104-133.

_____; PESSOA, S.; MATOS, S. Desindustrialização no Brasil: fatos e interpretação. In: BACHA, E.; DE BOLLE, M. B. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil**: desindustrialização em debate. São Paulo: Civilização Brasileira, 2013. p. 45-79.

BORÓN, A. A.; GAMBINA, J. Introducción. In: GAMBINA, J. (Org.). **La globalización económica financiera**: su impacto en América Latina. Buenos Aires: CLACSO, 2002. p. 11-18.

BOSEN, R. **Denúncias de abusos também na Europa eleva críticas à Foxconn**. Bonn: Deutsche Welle, 02 out. 2013. Disponível em: <<http://www.dw.de/den%C3%BAncia-de-abusos-tamb%C3%A9m-na-europa-eleva-cr%C3%ADticas-%C3%A0-foxconn/a-17130765>>. Acesso em: 04 out. 2013.

BRADY, D.; DENNISTON, R. Economic globalization, industrialization and deindustrialization in affluent democracies. **Social Forces**, Oxford, v. 85, n. 1, p. 297-329, 2006.

BRAGA, J. C. de S. Financeirização global: o padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 195-242.

_____. **Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo**. 1985. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1985.

BRAUDEL, F. **The perspective of the world**. New York: Harper & Row, 1984.

BRAUN, M. **Escândalo do alumínio reacende debate sobre especulação com matérias-primas**. Bonn: Deutsche Welle, 11 out. 2013. Disponível em: <<http://dw.de/p/19twE>>. Acesso em: 11 out. 2013.

BRESSER PEREIRA, L. C. **Doença holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana**. São Paulo, set. 2007. Disponível em: <<http://www.bresserpereira.org.br>>. Acesso em: 06 out. 2011.

_____. The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 28, n. 109, p. 47-71, jan./mar. 2008.

BREWER, A. **Marxist theories of imperialism: a critical survey**. London: Routledge & Kegan Paul, 1990.

BROWN, R.; JULIUS, D. A. Is manufacturing still special in world order? In: O'BRIEN, R. (Org.). **Finance and the international economy**. Oxford: Oxford University Press, 1994. p. 353-359.

BRUNO, M. Acumulação de capital, distribuição e crescimento econômico no Brasil: uma análise dos determinantes de longo prazo. **Texto para discussão**, IPEA, Rio de Janeiro, n. 1364, 2008. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/tds/TD_1364>. Acesso em: 20 set. 2014.

_____. Ortodoxia e pseudodesenvolvimentismo. **Revista Inteligência**, São Paulo, n. 69, p. 94-105, 2015. Disponível em: <<http://www.insightinteligencia.com.br/pdfs/69.pdf>>. Acesso em: 05 nov. 2015.

_____. et al. Finance-led growth regime no Brasil: estatuto teórico, evidências empíricas e consequências macroeconômicas. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 31, n. 5, p. 730-750, 2011. Edição especial.

CALIXTRE, A. B.; BIANCARELLI, A. M., CINTRA, M. A. M. (Org.). **Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro**. Brasília: IPEA, 2014.

CAMARA, M.; SALAMA, P. A inserção diferenciada: com efeitos paradoxais dos países em desenvolvimento na mundialização financeira. In: CHESNAIS, F. (Org.). **A finança**

mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 199-222.

CANO, W. A desindustrialização no Brasil. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, p. 831-851, dez. 2012. Número especial.

_____. (Des) Industrialização e (Sub) Desenvolvimento. **Cadernos do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 15, p. 139-174, jul./dez. 2014.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: Unesp, 2002.

_____. O dólar e seus rivais. **Textos Avulsos**, UNICAMP/ CECON, Campinas, n. 1, abr. 2010. Disponível em:
<http://www3.eco.unicamp.br/cecon/images/arquivos/observatorio/O_dolar_e_seus_rivais.pdf>. Acesso em: 25 jan. 2015.

CASTRO, A. B. de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90: uma interpretação. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 3, p. 03-26, jul./set. 2001.

_____. Esgotamento versus continuidade na industrialização brasileira. In: _____ et al. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo**: os desafios do século XXI. Rio de Janeiro: CNI/Campus, 1999. p. 134-149.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE - CEPAL. **Panorama da inserção internacional da América Latina e do Caribe**. México: ONU, 2011-2012.

_____. **Globalización y desarrollo**. Santiago do Chile: ONU, 2002. Disponível em:
<<http://www.un.org/esa/desa/ousg/books/book02.html>>. Acesso em: 04 fev. 2015.

_____. **Investimento estrangeiro na América Latina e no Caribe**. Santiago do Chile: ONU, 2004. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/brasil/default.asp>>. Acesso em: 10 mar. 2014.

_____. **O investimento estrangeiro direto na América Latina e no Caribe**. Santiago do Chile: ONU, 2012.

CHESNAIS, F. A emergência de um regime de acumulação mundial predominantemente financeiro. **Praga – Revista de Estudos Marxistas**, São Paulo, n. 3, p. 19-46, 1997.

_____. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: _____. (Org.). **A finança mundializada**: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 35-68.

_____. A proeminência da finança no seio do ‘capital em geral’, o capital fictício e o movimento contemporâneo de mundialização do capital. In: BRUNHOFF, S. de et al. **A finança capitalista**. São Paulo: Alameda, 2010. p. 95-182.

CLARK, C. **The conditions of economic progress**. London: Macmillan, 1957.

COHEN, B. J. The macrofoundations of monetary power. In: ANDREWS, D. M. (Org.) **International monetary power**. Ithaca: Cornell University Press, 2006.

COMIN, A. **A desindustrialização truncada**: perspectivas do desenvolvimento econômico brasileiro. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2009.

CONRAD, J. **O coração das trevas**. São Paulo: Brasiliense, 1984.

CORDEN, W. M.; NEARY, J. P. Booming sector and deindustrialisation in a small open economy. **The Economic Journal**, Dublin, v. 92, n. 368, p. 825-848, 1982.

COUTINHO, L.; LAPLANE, M.; HIRATUKA, C. (Org.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Unesp, 2003.

COX, R. W. Social forces, states and world orders: beyond international relations theory. **Millennium: Journal of International Studies**, Toronto, v. 10, n. 2, p. 126-155, 1981. Disponível em: <<http://mil.sagepub.com/content/10/2/126.refs>>. Acesso em: 20 abr. 2013.

CUNHA, A. M.; LELIS, M. T. C.; FLIGENSPAN, F. B. Desindustrialização e comércio exterior: evidências recentes para o Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 33, n. 3 (132), p. 463-485, jul./set. 2013.

CURRADO, M.; CRUZ, M. J. V. da. Investimento direto externo e industrialização no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 3, p. 399-431, set./dez. 2008.

DAHLMAN, C. O desafio da revolução do conhecimento para a indústria dos países em desenvolvimento. In: CASTRO, A. B. et al. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo**: os desafios do século XXI. Rio de Janeiro: CNI/Campus, 1999. p. 153-172.

DASGUPTA, S.; SINGH, A. Manufacturing, services and premature deindustrialization in developing countries. **Research Paper**, UNU-WIDER, Helsinki, n. 49, May 2006. Disponível em: <<http://www.rrojasdatabank.info/rp2006-49.pdf>>. Acesso em: 08 ago. 2013.

DICKINS, A. The evolution of international political economy. **International Affairs**, London, v. 82, n. 3, p. 479-492, 2006.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SÓCIOECONÔMICOS - DIEESE. Desindustrialização: conceito e a situação do Brasil. **Nota Técnica**, São Paulo, n. 100, jun. 2011.

DITTMER, L. China's rise, global identity, and the developing world. In: _____; YU, G. T. (Org.). **China, the developing world, and the new global dynamic**. Colorado: Lynne Rienner, 2010. p. 203-234.

DOWBOR, L. O sistema financeiro atual trava o desenvolvimento econômico brasileiro. **Le monde diplomatique Brasil**, São Paulo, n. 89, dez. 2014. Disponível em: <<http://www.diplomatique.org.br/artigo.php?id=1771>>. Acesso em: 10 dez. 2014.

DUNNING, J. H. Determinants of foreign direct investment: globalization induced changes and the role of FDI policies. In: TUNGODDEN, B.; STERN, N.; KOLSTAD, I. (Ed.) **Toward pro-poor policies: aid, institutions and globalization**. Paris: World Bank/ Oxford University press, 2004. p. 279-290.

_____. **The globalization of business: the challenge of the 1990s**. New York: Routledge, 1993.

EICHENGREEN, B. **Capital flows and crisis**. Cambridge: MIT Press, 2004.

EMMANUEL, A. **Unequal exchange: a study of the imperialism of trade**. New York: Monthly Review Press, 1972.

ENGELS, F. Carta a C. Schmidt (1890). In: FERNANDES, F. (Org.). **Marx e Engels**. São Paulo: Ática, 1989. p. 458-464. (Grandes Cientistas Sociais, História, n. 36).

FAJNZYLBER, F. Competitividad internacional: evolución y lecciones. **Revista de la Cepal**, Santiago do Chile, n. 36, p. 7-24, 1988.

_____. **La industrialización trunca de America Latina**. México: Nueva Imagen, 1983.

FARHI, M.; CINTRA, M. A. M. A arquitetura do sistema financeiro internacional contemporâneo. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 29, n. 3, p. 274-294, jul./set. 2009,.

FEIJÓ, C. A.; CARVALHO, P. G. M. de; ALMEIDA, J. S. G. de. **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?** Brasília: IEDI, 2005. Disponível em: <<http://www.iedi.org.br>>. Acesso em: 15 ago. 2011.

FIORI, J. L. Estados, moedas e desenvolvimento. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999. p. 49-85.

_____. Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 87-147.

_____; MEDEIROS, C. (Org.). **Polarização mundial e crescimento**. Petrópolis: Vozes, 2001.

FRANCO, G. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 18, n. 3, p. 121-147, jul./set. 1998.

FRENKEL, R. Globalización y crisis financieras en América latina. **Revista de la Cepal**, Santiago do Chile, n. 80, p. 41-54, 2003.

FRISCHTAK, C. R. Política industrial ativa em um mundo global. In: CASTRO, A. B. et al. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo: os desafios do século XXI**. Rio de Janeiro: CNI/Campus, 1999. p. 265-277.

GALLAGHER, K. P. China and the future of Latin American industrialization. **Issues in Brief**, Boston University/Pardee Center, n. 18, Boston, Oct. 2010. Disponível em: <<http://www.frbsf.org/economics/conferences>>. Acesso em: 03 ago.2012.

GALVÃO, O. J. A. Globalização e mudanças na configuração espacial da economia mundial: uma visão panorâmica das últimas décadas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, p. 61-97, 2007.

GAVIN, F. J. **Gold, dollars and power: the politics of international monetary relations, 1958-1971**. Chapel Hill: The University of North Carolina Press, 2004.

GAULARD, M. The Brazilian deindustrialization: financialization is not guilty. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 35, n. 2, p. 227-246, abr./jun. 2015.

GILPIN, R. **The political economy of international relations**. New Jersey: Princeton University Press, 1987.

_____. **Global political economy**. New Jersey: Princeton University Press, 2001.

GLATTFELDER, J. B. The capitalist network that runs the world (Interview). **New Scientist**, Zurich, 24 nov. 2011. Disponível em: <<http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html#.VNc2MuaUfqE>>. Acesso em: 06 fev. 2015.

GONÇALVES, R. **Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Campus/ Elsevier, 2005.

_____. Impacto do investimento estrangeiro direto sobre renda, emprego, finanças públicas e balanço de pagamentos. **Textos para discussão**, CEPAL/ IPEA, Brasília, n. 43, 2011.

GRABEL, I. Ideology, power and rise of independent monetary institutions in emerging economies. In: KIRSHNER, J. (Org.) **Monetary orders: ambiguous economics, ubiquitous politics**. New York: Cornell University Press, 2003. p. 25-52.

HABERMAS, J. **Para a reconstrução do materialismo histórico**. São Paulo: Brasiliense, 1983.

HARDT, M.; NEGRI, A. **Empire**. Cambridge: Harvard University Press, 2001.

HARTMANN, T. **The crash of 2016: the plot to destroy America and what we can do to stop it**. New York: Twelve, 2014.

HARVEY, D. **O novo imperialismo**. São Paulo: Loyola, 2010.

HELLEINER, H. **States and reemergence of global finance**. From Bretton Woods to the 1990s. Ithaca/ London: Cornell University Press, 1994.

HELD, D.; MCGREW, A. (Org.). **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. Cambridge: Polity Press, 2003.

_____. et al. **Global transformations: politics, economics and culture**. Stanford: Stanford University Press, 1999.

HENNING, C. R. The exchange-rate weapon and macroeconomic conflict. In: ANDREWS, D. M. (Org.). **International monetary power**. New York: Cornell University Press, 2006. p. 117-138.

_____. **Currencies and politics in the United States, Germany and Japan**. Washington: Institute for International Economics, 1994.

HILFERDING, R. **O capital financeiro**. São Paulo: Abril Cultural, 1985.

HIRATUKA, C.; SARTI, F. Investimento direto e internacionalização de empresas brasileiras no período recente. **Textos para discussão**, IPEA, Brasília, n. 1610, 2011.

HIRST, P.; THOMPSON, G. **Globalização em questão: a economia internacional e as possibilidades de governança**. Petrópolis: Vozes, 1998.

HOPENHAYN, B.; MERIGHI, J. Movimientos de capitales en la Argentina: factores externos e internos. **Desarrollo Económico**, Buenos Aires, v. 38, número extraordinário 152, p. 105-121, 1998.

HOWELLS, J. Innovation and services: new conceptual frameworks. **Discussion Paper**, CRIC, The University of Manchester, Manchester, n. 38, 2000. Disponível em: <<http://www.cric.ac.uk/cric/Pdfs/DP38.pdf>>. Acesso em: 24 maio 2014.

HUDSON, M. **Super imperialism**. The economic strategy of american empire. New York: Pluto Press, 2003.

HUFBAUER, G. Regime de comércio e investimento na primeira década do século XXI. In: CASTRO, A. B. et al. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo: os desafios do século XXI**. Rio de Janeiro: CNI/Campus, 1999. p. 305-319.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Pesquisa de Inovação, 2011**. Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <<http://www.pintec.ibge.gov.br/downloads/pintec2011%20publicacao%20completa.pdf>>. Acesso em: 26 set. 2014.

_____. **Séries estatísticas**. Rio de Janeiro, 1980-2015. Disponível em: <<http://seriesestatisticas.ibge.gov.br>>. Acesso em: 27 dez. 2014.

_____. **Sistema de contas nacionais**. Rio de Janeiro, 1980-2015. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home>>. Acesso em: 27 dez. 2014.

_____. **Pesquisa mensal do emprego**. Rio de Janeiro, 1980-2015. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova>. Acesso em: 02 mar. 2015.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL - IEDI. Desindustrialização e dilemas do crescimento econômico recente. **Carta**, Brasília, n. 252, mar. 2007. Disponível em: <<http://www.iedi.org.br>>. Acesso em: 14 ago. 2011.

KALDOR, N. **Essays on economic stability and growth**. London: Duckworth, 1980.

KAYA, Y. Globalization and industrialization in 64 developing countries, 1980-2003. **Social Forces**, Oxford, v. 88, n. 3, p. 1153-1182, 2010.

KEOHANE, R. **Power and governance in a partially globalized world**. London: Routledge, 2002.

_____; NYE, J. S. **Power and interdependence**. New York: Longman, 2001.

KIRSHNER, J. **Currency and coercion: the political economy of international monetary power**. New Jersey: Princeton University Press, 1995.

_____. Currency and coercion in the twenty-first century. In: ANDREWS, D. M. (Org.). **International monetary power**. New York: Cornell University Press, 2006. p. 139-161.

KISSINGER, H. **Globalization and World Order**. Dublin: Trinity College Conference, 12 Oct. 1999.

KOLLMAYER, C. Explaining deindustrialization: how affluence, productivity growth and globalization diminish manufacturing employment. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 114, n. 6, p. 1644-1674, 2009.

KON, A. Sobre a economia política do desenvolvimento e a contribuição dos serviços. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 27, n. 1, p. 130-146, jan./mar. 2007.

KUCERA, D.; MILBERG, W. Deindustrialization and changes in manufacturing trade: factor content calculations for 1978–1995. **Review of World Economics**, Kiel (DEU), v. 139, n. 4, p. 601-624, 2003. Disponível em: <<http://milbergw.files.wordpress.com/2008/09/kucera-milberg-20041>>. Acesso em: 02 abr. 2013.

KRUGMAN, P.; LAWRENCE, R. Trade, jobs and wages. **Working Papers**, NBER. Massachusetts, n. 4478, Sept. 1993. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w4478>>. Acesso em: 28 abr. 2014.

LACERDA, A. C. **Globalização e investimento estrangeiro no Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2004.

LAPLANE, M.; SARTI, S. Investimento direto estrangeiro e a retomada do investimento sustentado nos anos 90. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 8, p. 143-181, jun. 1997.

LIBANIO, G. **Manufacturing industry and economic growth in Latin America: a kaldorian approach**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 2012. Disponível em: <<http://ebookbrowse.com/gilberto-libanio-pdf-d398854133>>. Acesso em: 10 jul. 2013.

LUKÁCS, G. **Prolegômenos para uma ontologia do ser social**. São Paulo: Boitempo, 2010.

_____. **Socialismo e democratização**. Escritos políticos 1956-1971. Rio de Janeiro: UFRJ, 2008.

_____. Pós-fácio à Lênin. In: **Margem esquerda**: estudos marxistas. n. 13. São Paulo: Boitempo, 2009. p. 117-128.

_____. **História e consciência de classe**. Estudos de dialética marxista. Porto: Escorpião, 1974.

MAHBUBANI, K. **The new asian hemisphere**: the irresistible shift of global power to the east. New York: Public Affairs, 2008.

MALAN, P. Apresentação. In: BACHA, E.; BOLLE, M. B. de (Org.). **O futuro da indústria no Brasil**: desindustrialização em debate. São Paulo: Civilização Brasileira, 2013. p. 7-11.

MALONE, D. M. **Does the elephant dance?**: contemporary indian foreign policy. Oxford: Oxford University Press, 2011.

MANDEL, E. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARANGOS, J. What happened to the Washington Consensus? The evolution of international development policy. **The Journal of Socio-Economics**, Elsevier, v. 38, n. 1, p. 196-208, 2009. Disponível em: <http://www.academia.edu/2698188/What_happened_to_the_Washington_Consensus_The_evolution_of_international_development_policy>. Acesso em: 04 jun. 2015.

MARCONI, N.; BARBI, F. Taxa de câmbio e composição setorial da produção: sintomas da desindustrialização da economia brasileira. **Texto para discussão**, FGV, São Paulo, n. 255, 2010.

MARCUSE, H. **Cultura e sociedade**. v. 2. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998.

MARQUETTI, A. Progresso técnico, distribuição e crescimento na economia brasileira: 1955-1998. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 32, n. 1, p. 103-124, 2002.

MARX, K. Carta a P. V. Annenkow (1846). In: FERNANDES, F. (Org.). **Marx e Engels**. São Paulo: Ática, 1989(a). p. 431-441. (Grandes Cientistas Sociais, História, 36).

_____. Carta a C. Schmidt (1890). In: FERNANDES, F. (Org.). **Marx e Engels**. São Paulo: Ática, 1989(b). p. 458-464. (Grandes Cientistas Sociais, História, 36).

_____. **O capital**. Crítica da economia política. v. 1, tomo 1. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

_____. **Contribuição à crítica da economia política**. São Paulo: Martins Fontes, 1977.

_____; ENGELS, F. **A ideologia alemã**. Obras escolhidas. v. 1. Lisboa: Avante, 1982.

MCMILLAN, M.; RODRIK, D. Globalization, structural change and productivity growth. **Working Paper**, NBER, Cambridge, n. 17143, 2011.

MEDEIROS, C. A. de. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 279-346.

_____. Problemas de industrialização avançada em capitalismo tardios e periféricos: trinta anos depois. In: PRADO, L. C. D. (Org.). **Desenvolvimento econômico e crise**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2012. p. 67-89.

_____. China: entre os séculos XX e XXI. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999. p. 379-411.

_____. Dependência financeira e ciclos econômicos na América Latina. In: SICSÚ, J.; VIDOTTO, C. (Org.). **Economia do desenvolvimento: teoria e políticas keynesianas**. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2008. p. 118-134.

MEDEIROS, C.; SERRANO, F. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999. p. 119-151.

MÈSZARÓS, I. **A crise estrutural do capital**. São Paulo: Boitempo, 2009.

_____. **O século XXI: socialismo ou barbárie?** São Paulo: Boitempo, 2003.

MILETIC, R. Global interdependence and restructuring of industrial production. **Glasnik Srpskog Geografskog Društva**, Belgrado, v. 88, n. 2, p. 51-64, 2008. Disponível em: <<https://doaj.org/article/1802d4680c6b4727bc67e5cdf73ca6c>>. Acesso em: 10 jun. 2015.

MIRANDA, J. L. Dinâmica financeira e política macroeconômica. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 243-275.

NAKAHODO, S. N.; JANK, M. S. **A falácia da ‘doença holandesa’ no Brasil**. São Paulo: Ícone, 2006. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br>>. Acesso em: 08 set. 2011.

NASSIF, A. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 28, n. 1, p. 72-96, jan./mar. 2008.

NEGRI, J. de A.; ACIOLY, L. Novas evidências sobre os determinantes do investimento externo na indústria de transformação brasileira. **Textos para discussão**, IPEA, Rio de Janeiro, n. 1019, 2004.

NONNENBEG, M. J. B.; MENDONÇA, M. J. C. Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento. **Texto para Discussão**, IPEA, Rio de Janeiro, n. 1016, 2004.

NEW YORK STATE DEPARTMENT OF FINANCIAL SERVICES - NYSDFS. **Consent Order**. 20 May 2015. Disponível em: <<http://www.dfs.ny.gov/about/ea/ea150520.pdf>>. Acesso em: 22 maio 2015.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - OCDE. **Economic outlook**. [S.l.]: 1994, 2012-2014. Disponível em: <<http://www.oecd.org/economy/economicoutlook.htm>>. Acesso em: 27 dez. 2014.

_____. **Statistics**. Genebra, 2014. Disponível em: <<http://www.oecd.org/statistics>>. Acesso em: 27 dez. 2014.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO - OMC. **International trade statistics**. Genebra: World Trade Organization, 2013. Disponível em: <http://www.wto.org/english/res_e/statis_/statis_e.htm>. Acesso em: 05 mar. 2013.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO - OIT. **Global wage report 2012-2013: wages and equitable growth**. Geneva: International Labour Office, 2013. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_194843.pdf>. Acesso em: 27 dez. 2014.

OLIVEIRA, F. de. O terciário e a divisão social do trabalho. **Estudos Cebrap**, São Paulo, n. 24, p. 139-168, 1979.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 219-232, abr./jun. 2010.

OSORIO, M. C. R. **Abertura comercial y crecimiento económico: el impacto del TLCAN sobre México**. México: UMA, 2010.

OVERBEEK, H. **Restructuring hegemony in the global political economy: the rise of transnational neo-liberalism in the 1980s**. London: Routledge, 1993.

PALMA, J. G. **Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”**. Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento, FIESP/IEDI. Mimeo. São Paulo, 28 ago. 2005. Disponível em: <https://macrodesenvolvimento.files.wordpress.com/2013/06/520-20quatro20fontes20_2_.pdf>. Acesso em: 05 dez. 2014.

_____. Brazil's recent growth. **Working Papers**, CWPE, Cambridge, n. 1248, 2012(a). Disponível em: <<http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe1248.pdf>>. Acesso em: 14 jun. 2015.

_____. **Growth after globalization: a “struturalist-kaldorian” game of musical chairs?** Cambridge: A background paper for the World Economic and Social Survey, 2006. Disponível em: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_bg_papers/bp_wess2006_palma.pdf>. Acesso em: 03 jun. 2015.

_____. Por que a América Latina não cresce como a Ásia? **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 03 jul. 2012(b). Disponível em:

<<http://www.estadao.com.br/noticias/internacional,por-que-a-america-latina-nao-cresce-como-a-asia,899751,0.htm>>. Acesso em: 03 jul. 2012.

PASTORE, A. C.; GAZZANO, M. E.; PINOTTI, M. C. Porque a produção industrial não cresce desde 2010? In: BACHA, E.; de BOLLE, M. B. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil**: desindustrialização em debate. São Paulo: Civilização Brasileira, 2013. p. 121-155.

PAULANI, L. M. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 23, n. 66, p. 25-39, 2009. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142009000200003>. Acesso em: 15 out. 2013.

_____. **Brasil delivery**: servidão financeira e estado de emergência econômico. São Paulo: Boitempo, 2008.

PETRAS, J.; VELTMEYER, H. **Multinationals on trials**: foreign investments matters. Hampshire: Ashgate e-book, 2007.

PHILLIPS, N. “Globalizing”, the study of international political economy. In: PHILLIPS, N. (Ed.). **Globalizing international political economy**. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2005. p. 1-19.

_____. China and Latin America: development challenges and geopolitical dilemmas. In: DITTMER, L.; YU, G. T. (Org.). **China, the developing world, and the new global dynamic**. Colorado: Lynne Rienner Publishers, 2010. p. 177-201.

PIEPER, U. Deindustrialization and the social and economic sustainability nexus in developing countries: cross-country evidence on productivity and employment. **Working Paper**, New School for Social Research, CEPA, New York, n. 10, 1999. Disponível em: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.197.8131&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em: 08 ago. 2013.

PIKETTY, T. **O capital no século XXI**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

PITELIS, C.; SUDGEN, R. (Org.). **The nature of the transnational firm**. London: Routledge, 1990.

PLIHON, D. As grandes empresas fragilizadas pela finança. In: CHESNAIS, F. **A finança mundializada**: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências. São Paulo: Boitempo Editorial, 2005. p. 133-151.

POCHMANN, M. **O emprego na globalização**: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Boitempo, 2001(a).

_____. Globalização e emprego. In: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R. (Org.). **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Unesp, 2001(b). p. 237-265.

PORTER, M. E. **Competição**: estratégias competitivas essenciais. Campus: Rio de Janeiro, 1999.

PRADO, E. F. S. Pós-grande indústria e neoliberalismo. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 25, n. 1, p. 11-27, jan./mar. 2005.

PRAHALAD, C. K.; LIEBERTHAL, K. The end of corporate imperialism: a changed world. **Harvard Business Review**, Boston, v. 81, n. 8, p. 109-117, 2003.

RAVENHILL, J. **The study of global political economy**. Oxford: Oxford University Press, 2008.

RIST, G. Development as a buzzword. **Development in Practice**, London, v. 17, n. 4-5, p. 485-491, 2007.

RYLE, G. **Dilemas**. São Paulo: Martins Fontes, 1993.

ROBINSON, W. I. **Theories of globalization**. London: Blackwell, 2007.

RODOLSKY, R. **Gênese e estrutura de O capital de Karl Marx**. Rio de Janeiro: Eduerj/Contraponto, 2001.

ROSALES, O. V. La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional. **Revista de la Cepal**, Santiago del Chile, n. 97, p. 77-95, abr. 2009.

ROWTHORN, R. De-industrialization: causes and implications. **IMF Working Papers**, Washington, n. 97/42, 1997. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/WP9742>>. Acesso em: 02 abr. 2013.

_____. Indústria de transformação: crescimento, comércio e mudança estrutural. In: CASTRO, A. B. et al. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo: os desafios do século XXI**. Rio de Janeiro: CNI/Campus, 1999. p. 57-76.

_____; COUTTS, K. De-industrialization and the balance of payments in advanced economies. **Discussion Papers**, UNCTAD, Genebra, n. 170, 2004. Disponível em: <http://www.rrojasdatabank.info/osgdp20044_en.pdf>. Acesso em: 20 jun. 2015.

_____; RAMASWANY, R. Growth, trade and de-industrialization. **IMF Staff Papers**, Washington, v. 46, n. 1, p. 18-41, 1999.

SACHS, J. D.; SHATZ, H. J. Trade and jobs in U.S. manufacturing. **Brookings Papers on Economic Activity**, Örebro (SWE), n. 1, p. 1-84, 1994. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2534630>>. Acesso em: 28 abr. 2014.

SAEGER, S. S. Globalization and deindustrialization: myth and reality in the OECD. **Review of World Economy**, Kiel (DEU), v. 133, n. 4, p. 579-607, 1997. Disponível em: <<http://web.mit.edu/14.33/www/attach/manuftrade>>. Acesso em: 02 abr. 2013.

SALAMA, P. Uma globalização comercial acompanhada de uma redistribuição de mapas. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 33, n. 2, p. 307-332, 2012 .

SARTI, F.; LAPLANE, M. F. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 1, p. 129-164, jan./jun. 2002.

SASSEN, S. Locating cities on global circuits. In: _____. (Org.). **Global networks, linked cities**. London: Routledge, 2002. p. 1-37.

SCATOLIN, F. D.; PORCILE, G. M.; CASTRO, F. J. G. Desindustrialização? Simpósio Desindustrialização, volatilidade cambial e previdência social. **Economia e Tecnologia**, Curitiba, v. 5, ano 2, p. 5-16, abr./jun. 2006.

SERRANO, F. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 237-253, jul./dez. 2002.

SHAFIYEDDIN, M. Trade liberalization and economic reform in developing countries: structural change or deindustrialization? **Discussion Papers**, UNTACD, Genebra, n. 179, 2005. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/osgdp20053_en.pdf>. Acesso em: 12 set. 2011.

SICSÚ, J. **Emprego, juros e câmbio**: finanças globais e desemprego. Rio de Janeiro: Elsevier/Campus, 2007.

_____; CASTELAR, A. (Org.). **Sociedade e economia**: estratégias de crescimento e desenvolvimento. Brasília: IPEA, 2009.

SINGER, P. A economia dos serviços. **Estudos Cebrap**, São Paulo, n. 24, p. 129-135, 1979.

SMITH, A. **A riqueza das nações**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SQUEFF, G. C. **Controvérsias sobre a desindustrialização no Brasil**. IV Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira, AKB. Mimeo. Rio de Janeiro, 03-05 ago. 2011. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/akb/encontros/2011/39.pdf>>. Acesso em: 14 jun. 2015.

_____. Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro. **Texto para discussão**, IPEA, Brasília, n. 1747, 2012.

SONAGLIO, C. M. et al. Evidências de desindustrialização no Brasil: uma análise com base em dados em painel. **Economia Aplicada**, São Paulo, v. 14, n. 4, p. 347-372, 2010.

STOCKHAMMER, E. Some stylized facts on the finance-dominated accumulation regime. **Working Paper**, Political Economy Research Institut, University of Massachusetts, Amherst, n. 142, 2007.

STRANGE, S. International economics and international relation: a case of mutual neglect. **International Affairs**, London, v. 46, n. 2, p. 304-315, 1970. Disponível em: <<http://maihold.org/mediapool/113/1132142/data/strange.pdf>>. Acesso em: 11 jun. 2015.

_____. **The retreat of the state**: the diffusion of power in the world economy. New York: Cambridge University Press, 1996.

SWEEZY, P. M.; BARAN, P. A. **Monopoly capital**: an essay on the american economic and social order. New York: Monthly Review Press, 1966.

TAVARES, M. da C. Globalização e estado nacional. In: GAMBINA, J. (Org.). **La globalización económico-financiera**: su impacto en América Latina. Buenos Aires: CLACSO, 2002. p. 23-38. Disponível em: <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/subida/clacso/gt/20101004084247/gambina.pdf>>. Acesso em: 10 set. 2013.

_____. Império, território e dinheiro. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999. p. 449-489.

_____. A retomada da hegemonia Americana. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 5, n. 2, p. 5-15, abr./jun. 1985.

TAVARES, M. da C.; BELLUZZO, L. G. M. Notas sobre o processo de industrialização recente. In: **Desenvolvimento capitalista no Brasil**: ensaios sobre a crise. São Paulo: Brasiliense, 1982. p. 122-140.

TAVARES, M. da C.; MELIN, L. E. Pós-escrito 1997: a reafirmação da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro**: uma economia política da globalização. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 55-86.

TESOURO NACIONAL. **Dívida Pública Federal**. Relatório mensal. Brasília, mar. 2015. Disponível em: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/documents/10180/431719/Texto_RMD_Mar_15.pdf/69291d6b-bac6-4a21-babc-f58dc91dec81>. Acesso em: 27 abr. 2015.

THERBORN, G. A crise e o futuro do capitalismo. In: SADER, E., GENTILI, P. (Org.). **Pós-neoliberalismo**: as políticas sociais e o estado democrático. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998. p. 39-50.

TREGENNA, F. Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, n. 33, p. 433-466, 2009.

_____. **Sectoral structure, activity specificity, and deindustrialization**: a marxian analysis. Mimeo. Johannesburg, 2011(a). Disponível em: <<http://www.iippe.org>>. Acesso em: 23 ago. 2011.

_____. What does the ‘services sector’ mean in Marxian terms? **Review of Political Economy**, Kiel (DEU), v. 23, n. 2, p. 281-298, 2011(b).

_____. Manufacturing productivity, deindustrialization, and reindustrialization. **Working Papers**, UNU-WIDER, Helsinki, n. 57, 2011(c).

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD.

World investment report 1994: transnational corporation, employment and the workplace. Genebra: UNCTAD, 1994. Disponível em: <<http://unctad.org/en/Docs/wir94ove.en.pdf>>. Acesso em: 14 maio 2013.

_____. **World investment report 1995:** transnational corporations and competitiveness. Genebra: UNCTAD, 1995. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2015.

_____. **World investment report 1996:** investment, trade and international policy arrangements. Genebra: UNCTAD, 1996. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/wir1996_en.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2015.

_____. **World investment report 1997:** transnational corporations, market structure and competition policy. Genebra: UNCTAD, 1997. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/wir1997_en.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2015.

_____. **World investment report 1998:** trends and determinants. Genebra: UNCTAD, 1998. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2015.

_____. **Trade and development report 2003:** capital accumulation, growth and structural change. Genebra: UNCTAD, 2003. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/tdr2003_en.pdf>. Acesso em: 12 set. 2011.

_____. **World investment report 2004.** Genebra: UNCTAD, 2004. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/wir2004_en.pdf>. Acesso em: 21 out. 2014.

_____. **Trade and development report 2008:** commodity prices, capital flows and financing of investment. Genebra: UNCTAD, 2008. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/tdr2008ch4_en.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2015.

_____. **Handbook of statistics 2014.** Genebra: UNCTAD, 2014. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat39_en.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2015.

VERÍSSIMO, M. P.; XAVIER, C. L. Taxa de câmbio, exportações e crescimento: uma investigação sobre a hipótese de doença holandesa no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 33, n. 1, p. 82-101, jan./mar. 2013.

VITALI, S.; GLATTFELDER, J. B.; BATTISTON, S. **The network of global corporate control.** Zurich: Federal Swiss Institute of Technology (ETH), 2011. Disponível em: <<http://arxiv.org/abs/1107.5728>>. Acesso em: 05 mar. 2014.

VIZENTINI, P. G. F. **A nova ordem global:** relações internacionais do século XX. Porto Alegre: UFRGS, 1996.

ZWEIG, D. The rise of a new “trading nation”. In: DITTMER, L.; YU, G. T. (Org.). **China, the developing world, and the new global dynamic.** Colorado: Lynne Rienner, 2010. p. 37-59.

WEBER, M. **Sociologia.** São Paulo: Ática, 1982. (Coleção Grandes Cientistas Sociais, 13).

WENT, R. Globalization in the perspective of imperialism. **Science and Society**, New York, v. 66, n. 4, p. 473-497, 2003.

WALLERSTEIN, I. **The US and China: enemies or allies?** New York: Binghamton University, 2000. Disponível em: <<http://wsarch.ucr.edu/wsnmail/2000/msg00291.html>>. Acesso em: 06 fev. 2015.

WILLIAMSON, J. The Washington consensus as policy prescription for development. In: BESLEY, T.; ZAGHA, R. (Ed.). **Development challenges in the 1990s**. Washington: World Bank/Oxford University Press, 2004. p. 33-53. Disponível em: <<http://www.iie.com/publications/papers/williamson0204.pdf>>. Acesso em: 20 set. 2014.