



O LUGAR DA PERIFERIA na nova economia mundial

Marcos Cordeiro Pires¹

1 – CENTRO E PERIFERIA: breve evolução da Divisão Internacional do Trabalho

As relações de domínio e subordinação na economia mundial têm se transformado ao longo dos séculos. Desde a instituição do moderno sistema colonial, no começo do século XVI, constata-se a conformação de pelo menos dois blocos de nações, as Metrópoles e as Colônias, dito de outra maneira, aquelas que figuravam no centro dinâmico da economia mundial e aquelas regiões que se encontravam na periferia da mesma. Passados cinco séculos, tal hierarquização persiste, com outras designações e com novas características.

Voltando ao século XVI, além da falta de autonomia política que as caracterizavam, as colônias tinham por objetivo estratégico a complementação das economias das metrópoles europeias com produtos de grande valor agregado, como metais preciosos, açúcar, especiarias, tabaco e mão-de-obra barata, quando não escravizada. Montava-se a primeira Divisão Internacional do Trabalho (DIT) moderna, em que as metrópoles drenavam os excedentes das economias colonizadas por diversos meios, dentre os quais a superexploração do trabalho, a subestimação do preço dos artigos produzidos em Além Mar e a majoração dos artigos metropolitanos revendidos na colônia.

¹ Marcos Cordeiro Pires é professor da Unesp – Marília.

Ao longo do século XIX, a emergência do capitalismo industrial modificou a natureza dessa Divisão Internacional do Trabalho. A forte demanda por matérias-primas, que seriam processadas pelas fábricas da Europa, notadamente as da Inglaterra, os modernos sistemas de transportes (canais, ferrovias e navios a vapor) e o uso de um eficiente poderio militar criaram as condições para a ocupação de amplos espaços antes relegados ao segundo plano, como o interior dos continentes asiático e africano, que ficaram sujeitos às investidas do neocolonialismo inglês, francês, belga ou alemão, como também da América Latina, sujeita ao imperialismo inglês e ao nascente imperialismo norte-americano, além da frustrada tentativa francesa de recolonizar o México, na década de 1860. A desproporcional diferença demográfica entre poucos soldados europeus e as enormes populações locais, como na Índia, China, Indochina e África Subsaariana, seria “compensada” com modernos navios, metralhadoras e canhões de rápido carregamento.

É importante ressaltar que entre 1815, ano que marca a derrota definitiva de Napoleão Bonaparte, e 1914, quando começou a I Guerra Mundial, a chamada “Paz dos Cem Anos”, verificou-se o rápido desenvolvimento do capitalismo europeu, liderado pela Inglaterra. Posteriormente, com o surgimento de novos competidores no setor industrial, como a França, a Alemanha e os Estados Unidos, se intensificou a busca por espaço econômico fora de seus territórios originais. Na fase final daquele período, entre 1885 e 1914, assistiu-se a uma vigorosa disputa por colônias que pudessem, simultaneamente, rentabilizar o capital excedente dos países industrializados, fornecer mercados consumidores, fontes baratas de matérias-primas e ainda alocar uma população excedente frente às potencialidades econômicas de cada país. Este período foi caracterizado por John A. Hobson, no final do século XIX, como “imperialismo”, conceito que mais tarde seria apropriado pelas correntes marxistas lideradas por Vladimir Lenin.

Além da repartição e ocupação de territórios na África e na Ásia e ainda com a Guerra Hispano-Americana, de 1898, que marcou o início da influência dos Estados Unidos na América Latina e na Ásia-Pacífico, o período imperialista foi caracterizado por uma forte movimentação de capitais, que fluíam das economias industrializadas para a periferia do sistema. Essa entrada maciça de capitais estrangeiros serviu para dinamizar os setores mais demandados pela economia dos países industrializados, como a agricultura tropical (café, cacau, borracha e açúcar), petróleo, cobre, carnes e cereais, e criou um novo tipo de dependência para os países da periferia: a exportação de produtos primários e a importação de bens industrializados para satisfazer um padrão de consumo mais sofisticado, sobretudo das elites locais.

No caso brasileiro, a maior parte desse capital foi aplicada em ferrovias, empresas de serviços públicos, finanças e comércio exterior. Esses recursos proporcionaram a difusão de tecnologias modernas e a instituição de um padrão de consumo que tenderia a se enraizar no país. O local que mais recebeu o aporte de investimentos estrangeiros, por conta da cultura cafeeira mais bem desenvolvida, acabou por ser aquele onde o processo

de industrialização fincou seus alicerces: o estado de São Paulo. Nem mesmo os efeitos da I Guerra Mundial sobre a vida econômica do país conseguiram refrear o movimento ascendente de industrialização e de sofisticação da capacidade produtiva. De fato, os problemas gerados pela guerra dinamizaram esse processo. Algo similar ocorreu na província de Buenos Aires, centro da produção de gado e cereais e principal receptora do capital inglês, o que proporcionou à Argentina uma invejável situação econômica até a década de 1930.

A depressão que se seguiu à crise de 1929 e a eclosão da II Guerra Mundial (1939-1945) abriram a possibilidade para que alguns países da América Latina pudessem ensaiar um processo substitutivo de importações. Para tanto, a súbita diminuição das receitas de exportações decorrente da contração do mercado mundial e, logo em seguida, a diminuição física do comércio internacional decorrente da guerra naval, forçaram as economias de países como Brasil, México, Argentina e Chile a produzirem internamente muitos dos bens de consumo industriais demandados por suas populações.

A teorização deste processo foi feita pelo eminente economista argentino Raúl Prébisch (1949), que não apenas cunhou o conceito das relações “centro-periferia”, mas também a teoria da “deterioração dos termos de troca”, demonstrando que a especialização produtiva defendida pelas nações industrializadas desde a época da David Ricardo, notadamente a exportação de bens primários e a importações de bens industrializados, era maléfica aos países latino-americanos, uma vez que ao longo do tempo o preço internacional dos bens primários se defasava em relação ao preço dos bens industrializados. Para exemplificar, enquanto que no ano A se necessitava de 100 sacas de café para adquirir um trator, no ano A+20 seriam necessárias 300 sacas para comprar o mesmo trator. Ou seja, havia um empobrecimento relativo das economias periféricas. Por conta disso, Prébisch defendia a intensificação do processo de industrialização da América Latina como a única forma de desenvolver a Região e garantir um melhor nível de renda para sua população.

As ideias de Prébisch foram abraçadas pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), criada pela ONU, em 1949. A partir de então, foram difundidas entre os países da Região e estimularam a adoção de políticas de industrialização por substituição de importações (PSI), que buscavam criar uma base industrial integrada e garantisse aos principais países latino-americanos as condições necessárias para fazer frente à concorrência com os países industrializados. Tais políticas foram implementadas com diferentes graus de sucesso por Brasil, México, Argentina e Chile. No entanto, um traço marcante desse processo foi a manutenção da dependência dos padrões tecnológicos e de consumo criados nos países industrializados e a criação de disparidades regionais dentro dos próprios países, sendo que as regiões mais industrializadas atraíam mão-de-obra de regiões estagnadas com baixos níveis de produtividade. Daí a criação de gigantescas concentrações humanas nos principais países da América Latina e os problemas decorrentes da urbanização sem planejamento.

Durante o auge desse processo, os países latino-americanos não lograram êxito em desenvolver inovações tecnológicas, energéticas e produtivas adequadas às especificidades físicas e humanas locais. Ademais, essa dependência de tecnologia importada impunha um grande peso sobre o comércio exterior: como uma indústria voltada para o mercado interno não tinha a competitividade necessária para abrir mercados externos, a obtenção de divisas dependia exclusivamente da exportação de bens primários. A industrialização avançava, mas a defasagem tecnológica era ampliada nesse período de forte crescimento do Produto. A dependência continuava, mas em patamares mais sofisticados. Décadas depois, o problema seria potencializado.

O desenrolar do processo político criado pelo ciclo de ditaduras militares na Região, a partir de 1964, acabou por inviabilizar o modelo PSI na Argentina e no Chile. No Brasil, o processo teve continuidade, mas distorcido em seus propósitos originais: enquanto que o modelo de 1930-1964 buscava criar as bases para o fortalecimento de um setor industrial nacional, o modelo da ditadura militar (1964-1985) tinha por base a atração e associação com o capital estrangeiro, que controlava as “caixas pretas” tecnológicas e dominava a ponta do mercado consumidor com suas marcas e produtos. Naquele contexto, cada empresa multinacional organizava suas atividades quase que totalmente direcionada para o mercado local, enquanto que suas matrizes avançavam nos ganhos de produtividade e inovação. Vale destacar que o México, apesar de não ter vivido uma ditadura militar, seguiu em parte o caminho trilhado pelo Brasil, devido ao autoritarismo característico do Partido da Revolução Institucional (PRI).

A década de 1980 marcou o fim de tentativas locais de avançar rumo a uma industrialização mais sofisticada. A crise econômica internacional, o endividamento externo, a crise fiscal, o desemprego crônico, a instabilidade política, a reestruturação produtiva em nível mundial e a emergência da revolução criada pelo setor de Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) alijaram a América Latina da nova economia que se criava. Elevava-se o patamar de concorrência internacional e mudava radicalmente a geografia econômica mundial. A queda do chamado “socialismo real”, no final da década, completaria o quadro de transformações socioeconômicas que coroariam o processo de Globalização². Ademais, a adoção de políticas ditas “neoliberais”, durante as décadas de 1980 e 1990, acabou por levar a uma forte desindustrialização nesta parte do mundo, enquanto que potencializava as economias do Extremo Oriente e Sudeste da Ásia. A partir de então, a mera industrialização dos países periféricos deixou de ser um diferencial que pudesse mudar o seu *status*, enquanto que os parâmetros entre desenvolvido e subdesenvolvido e os de centro e periferia tornavam-se mais nítidos e complexos. É o que discutiremos a seguir.

² Há setores políticos e acadêmicos que optam pela variante francesa “mundialização”. Como não identificamos nenhum grande traço de distinção entre os dois conceitos, optamos por utilizar neste artigo aquele com maior penetração nos mais variados segmentos, qual seja, globalização.

2 – O MAPA ECONÔMICO MUNDIAL é redesenhado em benefício das corporações multinacionais

O novo posicionamento da América Latina na economia mundial é fruto de uma série de transformações econômicas que tomaram forma no começo da década de 1980. Antes de descrever essas transformações, é preciso retornar no tempo para sumariar algumas características do mundo que ficou para trás. Para tanto, retornamos a uma reflexão que fizemos em 2008 (Pires, 2008).

Entre o final da Segunda Guerra Mundial e 1973, a economia capitalista assistiu a longo processo de crescimento econômico, vulgarizado como *Era de Ouro*³. Ao longo de quase 30 anos, os indicadores sociais dos países industriais melhoraram sensivelmente. Políticas de assistência social foram adotadas para amparar os trabalhadores no desemprego, na doença e na velhice. O consumo popular passou a ser o carro-chefe da expansão da economia. A inovação tecnológica e a obsolescência programada dos produtos faziam girar as grandes estruturas industriais. Já nos países do chamado Terceiro Mundo não se pode generalizar a expressão “Era de Ouro”. Algumas regiões expandiram rapidamente, como certos países da América Latina e do Extremo Oriente. Entretanto, na maior parte dos países africanos, do Sudeste Asiático e do subcontinente indiano, as lutas de descolonização deixaram profundas cicatrizes, cujos reflexos ainda persistem.

A crise dos anos (19)70, entretanto, deteriorou aquelas condições. A contração do mercado mundial e a crise energética forçaram as economias a se adaptarem a um ambiente caracterizado por maior concorrência e menores taxas de lucro. Do ponto de vista das grandes corporações multinacionais, as regras do jogo até então prevalentes já não serviam mais. A aliança implícita que existia entre estas e os trabalhadores organizados dos países centrais, que ajudava a impedir o avanço do comunismo, tornara-se obsoleta na década de 1980, quando o bloco socialista apresentava sinais de exaustão⁴. Além disso, por conta dos elevados custos sociais, a lucratividade do sistema como um todo estava comprometida. À época, o economista Milton Friedman chamava atenção de que o “almoço grátis” dos trabalhadores estava sendo pago com a redução dos lucros empresariais⁵. Desse ponto de vista, os “subornos sociais” que foram necessários para minimizar a luta de classes nos países centrais já não deveriam ser tão generosos.

Do ponto de vista microeconômico, as empresas multinacionais passaram a adotar estratégias para um mercado cada vez mais restrito e sujeito a fortes flutuações, decorrentes de ciclos de crescimento cada vez mais curtos, verificados após a crise iniciada em 1973. Dois

³ Há certa convergência entre os estudiosos do século XX em caracterizar o período de 1945 a 1973 como “anos dourados” ou a “era de ouro”. Veja-se: Eric Hobsbawm. *A era dos extremos: o breve século XX – 1914-1991*. 2ª ed. São Paulo: Cia. da Letras, 2001.

⁴ São fatos característicos os pedidos de ingresso no FMI de países como a Hungria e a Polônia, já no começo dos anos de 1980.

⁵ Milton Friedman. *There's No Such Thing as a Free Lunch*. La Salle (USA-IL). Open Court Publishing Co., 1977.

ou três anos de crescimento e outros dois ou três anos de contração. Por conta disso, na visão dos economistas liberais, a economia deveria se tornar mais “flexível” para se estabilizar de maneira mais rápida. As garantias sociais que protegiam o trabalhador, por exemplo, deveriam ser liquidadas, pois a grande empresa privada necessitava de margem de manobra para enfrentar uma concorrência mais acirrada. Como em estados democráticos é impossível reduzir direitos à força, a solução foi exportar os empregos.

Por isso, as grandes plantas industriais de padrão “fordista” foram fragmentadas por estratégias de “terceirização”⁶. Também o modelo japonês de gestão, baseado no “estoque zero”⁷ e na produção “just-in-time”⁸ passou a ser adotado nos Estados Unidos e na Europa. O “mercado de massa” foi substituído pelo mercado de “nichos” e de “segmentos”. Artigos que demandavam muita matéria-prima foram miniaturizados. O *chip* de computador passou a figurar como peça-chave em quase todos os dispositivos industrializados. Reduzindo custos com a eletrônica, foram disseminados os computadores pessoais, as placas de fax-modem, a comunicação por cabos de fibra ótica e o satélite de telecomunicações.

Com isso, criava-se as premissas para o processo de *deslocalização*⁹. As grandes empresas iniciaram um processo de deslocamento de parte de suas atividades industriais para os países periféricos. A principal explicação para este fenômeno estava na busca por “fatores produtivos” mais baratos, como matéria-prima e trabalho, ou ainda outras vantagens, como menor carga tributária, incentivos fiscais, câmbio desvalorizado etc. Comparativamente ao similar norte-americano, um operário médio na China, no Brasil, na Malásia ou no México recebe pequena fração do salário daquele, forçando para baixo os custos trabalhistas. A gestão de unidades tão distantes das matrizes foi facilitada pelo barateamento nos preços das telecomunicações. “Softwares” cada vez mais complexos tornaram as tarefas administrativas padronizadas e o cálculo financeiro adequado para apurar, no tempo real, os ganhos e perdas decorrentes de modificações abruptas nas taxas de câmbio dos diferentes países em que operam aquelas corporações.

⁶ “Terceirização”, ou *outsourcing*, é a estratégia de desmobilizar parte dos trabalhadores de uma grande empresa quando se determina que sua tarefa não é “central” no processo de produção de uma certa mercadoria. Geralmente esses trabalhadores são empregados em pequenas empresas e contratados por salários inferiores e sem as garantias sociais daqueles da “empresa-mãe”. Também se refere ao processo de direcionar parte da produção de determinado bem para terceiras empresas.

⁷ Levando-se em consideração as pequenas dimensões físicas de boa parte das empresas japonesas, estas optaram por não possuir grandes estoques de suprimentos e de produtos acabados, daí a expressão “estoque zero”.

⁸ “Just-in-time” significa literalmente produzir só na hora em que o mercado demandar. Para tanto, faz-se necessário o estabelecimento de grande sincronia entre as empresas terceirizadas e a empresa-mãe, de tal forma que no mesmo momento em que é feito um pedido para uma montadora, por exemplo, as empresas de autopeças produzam a quantidade de componentes necessárias para a produção de automóveis. Vale destacar que este tipo de operação industrial faz parte do chamado “toyotismo”, em contraposição ao “fordismo”. A este respeito ver: Thomas GOUNET. *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*. São Paulo: Boitempo, 1999.

⁹ O processo conhecido como deslocalização diz respeito à transferência de plantas industriais dos países com maiores custos produtivos para aqueles onde tais custos sejam menores. Este processo se intensificou nos anos (19)80 à medida que as políticas de globalização se intensificaram, particularmente sob os auspícios do ex-GATT e atual OMC.

Também por conta desta internacionalização da produção, as operações financeiras aumentaram de forma surpreendente desde 1980¹⁰. Novos instrumentos financeiros foram criados, como no caso dos *derivativos*, ou tiveram o uso intensificado, como as operações de *hedge*¹¹. Uma vez que a instabilidade passou a ser a regra da economia mundial, os agentes econômicos buscaram se defender das mudanças abruptas de cenário, utilizando-se cada vez mais de mecanismos de proteção.

Não obstante a sua necessidade tangível, as operações financeiras, ao longo das últimas décadas, têm-se caracterizado mais pelo caráter especulativo. São objetos de especulação, em nível mundial, as taxas de câmbio, as taxas de juros, a variação nos preços de *commodities* etc. Aí também o desenvolvimento das telecomunicações possibilitou o acompanhamento do mercado financeiro de diferentes países a partir de, por exemplo, um escritório da *City* de Londres, em tempo imediato. As “posições” e os ativos financeiros passaram a mudar de mãos rapidamente, sempre na busca pela máxima rentabilidade. Hoje em dia, os próprios sistemas de informática administram automaticamente as posições, por intermédio de “ordens limitadas”, que comprem ou vendem ativos de acordo com uma margem de variação dos preços. Os sistemas também permitem a avaliação simultânea de uma série de variáveis para obter o “ótimo” de rentabilidade. Outra modalidade de transação financeira é a “arbitragem”, que consiste em comprar um determinado ativo de um mercado e vendê-lo em outro, por preço mais elevado.

Um caso à parte da financeirização da economia mundial é o crescimento acentuado das dívidas públicas de diversos países. Apesar da prescrição de políticas de “equilíbrio fiscal”, desde a década de 1980, é fato que as dívidas públicas dos principais países do mundo aumentaram expressivamente. Atualmente, a dívida dos EUA chega quase a 100% do PIB, enquanto que as dívidas da Itália, Bélgica, Suécia e Japão superaram em muitos seus respectivos Produtos anuais. Em parte, o aumento das dívidas se relaciona com a queda da poupança interna. Por outro lado, se relaciona com a internacionalização da rolagem feita nos mercados financeiros. O “mercado” passou a ditar o nível das taxas de juros, tornando os governos seus reféns. A situação atual (2012) da maior parte dos países da Europa, em que a administração das dívidas exige o corte substancial dos gastos públicos e a consequente deterioração dos níveis de vida de suas populações são exemplos de como os governos se subordinam aos interesses da grande finança.

¹⁰ De acordo com Robert Salomon: *“Quase todas as formas de transações financeiras internacionais aumentaram enormemente na década de 1980 entre os países industrializados. As transações em títulos e ativos líquidos que atravessaram fronteiras nos Estados Unidos – isto é, vendas e compras brutas de papéis negociáveis (valores) entre residentes e não-residentes – elevaram-se de 9 por cento do PIB em 1980 para 89 por cento em 1990. Como o PIB dobrou ao longo da década, conclui-se que essas transações aumentaram quase vinte vezes. Em 1996, chegaram a 164 por cento do PIB americano. O crescimento de transações financeiras internacionais semelhantes ocorreu nos outros países industrializados. A única exceção é a queda após 1989 no coeficiente do Japão”*. Robert SALOMON. *Dinheiro em movimento*. Rio de Janeiro: Record, 2001. p. 178-179.

¹¹ Trata-se de operações financeiros que visam a proteger o investidor de futuras oscilações dos preços de *commodities*, dos juros ou do câmbio.

Todas as características deste novo quadro do capitalismo, que se vem desenrolando nos últimos trinta anos, possuem fio condutor único: o acirramento da concorrência entre as nações centrais do sistema, independentemente e/ou apesar de arranjos regionais. De fato, empresas norte-americanas, europeias e japonesas procuraram criar no mundo as condições mais adequadas para suas respectivas estratégias; e seus governos assumiram a linha de frente na tarefa de forçar a abertura de novos mercados.

Diante disso, os organismos financeiros internacionais, sob controle dos países centrais, passaram a defender uma nova ordem mundial. Se a tecnologia já permitia o deslocamento de capitais e de indústrias por todas as partes do mundo, por que restringir tal movimento devido a interesses locais nacionais? Estava na hora de retomar o antigo discurso liberal: “*laissez-faire, laissez-passer*”, o que significou, no final da década de 1980, aprofundar a globalização econômica e forçar a abertura de mercados em todo planeta, particularmente nos países em desenvolvimento.

O papel dos Estados em administrar as economias nacionais, principalmente nos países da periferia, não deveria ser tratado como antes. Tratava-se de criar um “consenso” acerca dos temas que mais interessavam aos países do centro do sistema: (a) liberdade de circulação de capitais; (b) supressão de restrições ao investimento produtivo; (c) abertura comercial; e (d) padronização de políticas macroeconômicas.

Essas diretrizes foram reforçadas nas políticas de instituições como o FMI, Banco Mundial e OMC (ex-GATT), ao longo dos anos 90 do século XX. Em tese, a atuação conjunta destas instituições teria por finalidade criar uma ordem internacional dita “mais solidária”, ao estimular a integração dos países por via do comércio internacional e por deslocar o capital excedente de um polo do sistema para outro. Seria obtida assim melhor alocação de capital, desde que todos os países convergissem em suas políticas macroeconômicas. Por essas, garantir-se-ia a transparência necessária para a medição da taxa de lucros e dar-se-ia maior segurança aos investimentos estrangeiros diretos. No final do processo, todos os países sairiam vitoriosos, pois os padrões de consumo seriam equalizados *no longo prazo*. Os mais pobres se aproximariam rapidamente dos mais ricos, sem prejuízo para os segundos... Entretanto, essa promessa está longe de ser realizada.

Não seção seguinte, analisaremos o desdobramento prático desse processo.

3 – O LUGAR DAS PERIFERIAS na nova Divisão Internacional do Trabalho

Iniciamos esta seção com uma imagem. Voltemos cem anos na História e comparemos os rios Tâmesa e Tietê. No primeiro, a contaminação pelos dejetos de 100 anos de industrialização. No segundo, crianças se banhando em águas limpas, competições de remo e pescadores em suas margens. Voltando para 2012, assistimos justamente o inverso: os rios Tâmesa, assim como Reno, estão limpos, piscosos e locais de turismo; o

Rio Tietê é um imenso esgoto a céu aberto onde se concentram de montanhas de lixo em suas margens. Tal situação vale para os rios das Pérolas, que corta a província de Cantão, na China, o Mithi, que cruza a região de Mumbai, na Índia, ou o Ciliwung, em Jacarta, Indonésia. Muita dessa destruição é causada pela grande concentração demográfica e pela industrialização predatória que começou a tomar corpo na segunda metade do século XX. Levas de camponeses se deslocaram para essas regiões metropolitanas e se acomodaram em bairros distantes sem a mínima infraestrutura, em que o planejamento público ficou ausente. Vale perguntar, por que isso ocorreu? Por que Alemanha e Inglaterra são exemplos de economias “verdes” e Brasil, China, Índia ou Indonésia são acusados internacionalmente por não defenderem seus patrimônios naturais?

Esta imagem paradoxal pode ser complementada quando se visita uma loja do “El Corte Inglés”, em Madri, ou os shoppings centers de São Paulo, onde, em meio ao conforto, ao aroma de perfumes e ao luxo, encontramos produtos de empresas de “grife”, desde coisas baratas até produtos com maior grau de sofisticação, só que produzidos na China, Índia, Malásia ou Indonésia. Um telefone celular sofisticado como o iPhone é montado por uma gigantesca empresa taiwanesa numa fábrica em Dongguan, Guangdong, no sul da China, e utiliza componentes da Alemanha, Japão, Coreia do Sul, Estados Unidos, entre outros fornecedores (tal assunto será retomado mais adiante). De fato, as pessoas nesses centros de consumo não imaginam em quais condições foram produzidos os bens “globais” que consumimos. Cabe perguntar por que a produção se desloca para lugares tão distantes? Qual a lógica por detrás desse fenômeno?

A resposta está no coração das empresas multinacionais dos países desenvolvidos. A busca por menores custos produtivos, tal como descrevemos na seção 2, exigiu uma nova Divisão Internacional do Trabalho. A presença de um parque industrial, *per se*, já não seria a garantia de um melhor padrão de desenvolvimento. Em muitos casos, por conta dessa nova industrialização criada com a globalização, a produção industrial aprofundaria ainda mais o subdesenvolvimento, legando para as sociedades receptoras desse novo modelo de produção os baixos salários, concentração de renda e degradação do meio ambiente.

Não há setor da indústria que melhor pode caracterizar a criação de uma nova hierarquia na economia mundial do que o de Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs). Este segmento vem liderando as novas ondas de inovação e, ao mesmo tempo, criando novas condições para a reestruturação da produção, não só tornando equipamentos mais eficientes, via automação, mas também racionalizando processos produtivos, padronizando rotinas e ainda desenvolvendo os meios para o controle gerencial, tanto local como remotamente. Com isso, cadeias produtivas podem ser organizadas em escala mundial, ao garantir a gestão “on line” de diversas variáveis importantes, como o estoque de componentes, o custo do dinheiro, as variações cambiais, o volume de vendas, a logística etc. De fato, essas novas tecnologias permitem aos grandes grupos industriais e financeiros a real mensuração daquelas vantagens comparativas mencionadas por Ricardo no começo do século XIX.

Uma rica descrição do processo de estruturação da moderna indústria de TICs é feita por Michael Borrus (1997), onde apresenta os elementos essenciais da reação dos Estados Unidos frente à expressiva vantagem tecnológica do Japão na indústria eletrônica nas décadas de 1970 e 1980. Naquele período, empresas norte-americanas de bens de consumo como a RCA e a GE foram desbancadas pela Sony, Mitsubishi, Panasonic, Fujitsu, entre outras. O problema da competitividade industrial, então, era apenas um dos desafios postos à economia norte-americana, pois se colocavam questões como o descrédito do dólar, a inflação e a sensação de perda de terreno na Guerra Fria.

O contra-ataque foi liderado pela Administração Reagan, não só na frente monetária, ajustando as cotações das moedas internacionais às necessidades da economia dos Estados Unidos, mas também no restabelecimento da competitividade de suas indústrias, valendo-se para isso de uma série de políticas de incentivos, especialmente para o setor de microeletrônica, essencial para o setor de defesa, mas também para uma nova onda de bens de consumo, como a popularização dos computadores pessoais, aparelhos de faxes, Internet, fibras óticas, impressoras, telefonia celular, entre outros. Tal reação possibilitou às empresas multinacionais norte-americanas não só a reconquista da liderança como também o estabelecimento de um novo paradigma para o setor, exemplificado pelo prestígio alcançado por marcas como a Microsoft, Intel, Apple, IBM, HP, Cisco, Dell, Motorola, entre outras.

O novo padrão de produção norte-americano se baseou na reestruturação do conceito de empresa até então existente. Conforme discutimos na seção anterior, a grande fábrica de estilo “fordista” foi fragmentada, adotando-se modelos de produção que tinham por base flexibilidade e a terceirização de processos antes internalizados. Apesar de nos concentrarmos no setor de TICs, tal fenômeno pode ser visto nos setores de calçados, materiais esportivos, confecção, automotivo, moveleiro, etc. A lógica principal foi a de trocar o controle total sobre as diversas etapas da produção por uma rede de fornecedores e subcontratadores que poderiam oferecer uma série de vantagens para a empresa multinacional, particularmente menores custos produtivos.

No entanto, esta é a etapa final do processo. Nessa “reengenharia”, se organiza uma hierarquização da economia internacional em que os papéis são bem definidos, deixando os países hoje desenvolvidos numa posição de comando e os países da periferia em posição de subalterna. Do ponto de vista da estruturação da cadeia de valor, os primeiros, com tarefas criativas e bem remuneradas; os segundos, com tarefas repetitivas, poluidoras e mal remuneradas.

Um país desenvolvido hoje não é caracterizado apenas pela capacidade industrial, mas principalmente pela capacidade de gerar conhecimento, tecnologias e padrões de consumo. A produção de bens passou a ser uma atividade secundária, do ponto de vista da cadeia de valor. O lançamento de um novo produto pressupõe atender aos seguintes

aspectos: pesquisa e desenvolvimento (P&D), design, viabilidade financeira, marketing, produção e comercialização. Desses seis quesitos, o país desenvolvido concentra necessariamente cinco deles, exceto a produção, que depende de cálculos de viabilidade para a decisão de se produzir dentro ou fora de suas fronteiras. A obra coordenada por Suzanne Berger (2005) *“How we compete?”* oferece ao leitor uma visão detalhada desse processo.

Na primeira etapa, P&D, as universidades possuem um papel central, mas não exclusivo, já que também as grandes corporações investem maciçamente em pesquisa e desenvolvimento. Nas universidades não são criados apenas os conceitos básicos e o conhecimento de ciência “dura”, que posteriormente serão absorvidos pelas empresas, mas também o conhecimento da sociedade, da psicologia social, da linguagem, da estética etc., que serão utilizados em fases posteriores do processo. Particularmente quanto à indústria de TICs, as inovações surgem tanto nas universidades como nos “clusters”, do qual o Vale do Silício é o mais expressivo. Os protótipos criados são posteriormente analisados quanto a sua viabilidade de mercado.

Cada inovação pode ou não utilizar materiais ou equipamentos industriais já existentes. Em muitos casos, a produção em massa requer o desenvolvimento de um material novo, por exemplo, determinada liga de aço ou a fundição de novos circuitos integrados. Para a sua montagem, uma determinada prensa, um novo centro de usinagem ou nova impressora. Todos esses processos, que demandam recursos financeiros, genialidade e mão-de-obra bem qualificada são partes importantes na criação de valor no país desenvolvido. Esses novos equipamentos e materiais serão posteriormente exportados para os países da periferia onde ocorrerá a produção.

Não basta criar um produto inovador sem oferecer uma forma “amigável” e atrativa para o futuro consumidor. Na sociedade de consumo, a forma vale quase tanto quanto o conteúdo. Escritórios de design, ou mesmo departamentos de design das próprias empresas, criam as formas que serão desejadas pelo consumidor. Novamente, tal tarefa demanda profissionais qualificados e, portanto, bem remunerados. De forma similar aos economistas, contabilistas, estatísticos e marqueteiros que se ocuparão das fases posteriores.

Especificamente com relação ao Marketing, que não trata apenas de comunicação, mas de todo o planejamento para a comercialização de um produto, é importante pensar de seu papel na criação de um “consumidor global”, ou seja, de um determinado perfil de consumo que pode ser visto em Nova York, Xangai, Estocolmo, Buenos Aires ou Rio de Janeiro. Cada vez mais, e a publicidade é um exemplo disso, os perfis de consumo tendem a se homogeneizar por conta dos estímulos realizados pelas grandes corporações mundiais.

Algumas empresas do setor de TI, como a DELL Computer, conseguem se estabelecer no mercado mesmo sem fazer muitos dos investimentos antes descritos. Elas simplesmente dominam a comercialização, tecendo fortes vínculos com o mercado consumidor e criando o conceito de “monte o seu produto”, com uma série de componentes que podem ser facilmente acoplados. Daí surge um elemento da nova industrialização: é cada vez mais comum a modularização de componentes que podem ser utilizados em diferentes processos: um mesmo tipo de câmera digital pode ser instalado num telefone celular, num *notebook* ou num *tablet*. Algo similar ocorre em outros setores, como o automobilístico, em que uma mesma peça pode ser utilizada em diferentes modelos de carros. A vantagem da modularização está em produzir em larga escala um mesmo componente, rebaixando custos para setores inteiros da indústria. Podemos pensar na dificuldade de se possuir existir tamanhos de DVDs ou ainda que cada indústria possuísse “entradas” de periféricos diferentes das USB (Universal Serial Bus). O custo para as empresas e para os clientes seria exponencializado.

Como afirmamos de passagem, a produção dependerá de cálculos específicos para se decidir qual local é mais lucrativo para produzir determinados bens. Particularmente nos Estados Unidos, mas também em outros países desenvolvidos, a principal opção recai pela terceirização da produção para países de menor renda, mas que já disponham de uma infraestrutura produtiva prévia, forte institucionalidade e uma mão-de-obra pouco organizada.

Depois de viabilizar a criação da maior parte do valor dentro de suas fronteiras, quais sejam, aquelas etapas que exigem maior conhecimento e criatividade, a produção/montagem é feita no exterior e depois importada a custos baixíssimos. Com o protótipo na mão, as empresas vão ao exterior buscar os fornecedores e os subcontratadores que produzirão o artigo em larga escala e com baixos custos. Assim faz a Apple, assim faz a Nokia, assim faz a HP, entre inúmeras outras empresas de alta tecnologia.

Tabela 1. iPhone Apple 3G's - Principais componentes e custos dos fornecedores

Fabricante	Componente	Custo
Toshiba (Japão)	Flash Memory	\$24
	Display Module	\$19.25
	Touch Screen	\$16.00
Samsung (Coreia do Sul)	Application Processor	\$14.46
	SDRAM-Mobile DDR	\$8.50
Infineon (Alemanha)	Baseband	\$13.00
	Camera Module	\$9.55
	RF Transceiver	\$2.80
	GPS Receiver	\$2.25
	Power IC RF Function	\$1.25
Broadcom (EUA)	Bluetooth/FM/WLAN	\$5.95
Numonyx (EUA)	Memory MCP	\$3.65
Murata (Japão)	FEM	\$1.35
Dialog Semiconductor (Alemanha)	Power IC Application Processor Function	\$1.30
Cirrus Logic (EUA)	Audio Codec	\$1.15
Resto da conta de Materiais		\$48.00
Total da conta de Materiais		\$172.46
Custo de Fabricação		\$6.50
Total Geral		\$178.96

Fonte: Rassweiler, A (2009), "iPhone 3G S Carries \$178.96 BOM and Manufacturing Cost, iSuppli Teardown Reveals". iSuppli, 24 June. Apud: Yuqing (2011).

O estudo realizado por Yuqing (2011), que trata de discutir o lugar da China na cadeia produtiva do iPhone e desmistificar o papel deste país no déficit comercial dos Estados Unidos, é esclarecedor sobre o papel marginal dos países em desenvolvimento nas principais cadeias produtivas mundiais. O aparelho em questão é concebido pela Apple, em Cupertino, nos EUA. Esta busca e credencia fornecedores de componentes e também montadores que executam a produção com alta qualidade e baixo custo, neste caso específico, a taiwanesa Hon Hai, mais conhecida como Foxconn. É interessante notar que mesmo competidores da Apple acabam por lhe fornecer componentes (Tabela 1), já que os módulos utilizados no aparelho podem ser acoplados a muitos produtos similares, como é o caso da Samsung, que produz justamente o principal produto concorrente da Apple, os celulares e *tablets* da linha Galaxy.

Também observando a tabela 1 pode ser verificar que o valor agregado na China é de apenas 3,68% do custo de produção do aparelho. Se considerarmos o preço final ao consumidor, de aproximadamente US\$500,00, o montante adicionado na China representa apenas 1,3% do valor. Levando-se em conta que no preço final do iPhone estão incluídos o custo de transporte, o lucro da Apple, o lucro dos revendedores, os impostos pagos aos diferentes níveis de governo do EUA e o salário dos trabalhadores envolvidos em cada uma dessas etapas, a economia norte-americana absorve 279% do valor do aparelho, ou seja, US\$321,04.

O que vale para um aparelho de alta tecnologia como o iPhone vale também para produtos de menor valor agregado, como confecções e calçados. A empresa de material esportivo Nike não dispõe de fábricas. Terceiriza toda a sua produção, que se espalha por países da América Latina, Ásia, África e Europa Oriental. Em 2011, a empresa apresentou um faturamento bruto da ordem de US\$ 20 bilhões. No entanto, pouco disso ficou nos países hospedeiros. Onde ocorre esse tipo de produção industrial (baseada em baixos salários, ganhos de escala, tecnologia importada, “caixa preta”...) não ocorre o desenvolvimento econômico, apenas o emprego de trabalhadores pouco qualificados, matérias-primas baratas e a impossibilidade de se desenvolver tecnologia própria¹².

Na América Latina, de forma muito superficial, podemos mencionar duas experiências pontuais que corroboram nosso argumento: México e Brasil. No primeiro, por conta do Tratado de Livre Comércio com os Estados Unidos e Canadá (TLCAN), o país se converteu em grande exportador de bens industrializados para esses mercados. No entanto, quando se abre o valor agregado da produção mexicana verifica-se que a maior parte dele é de componentes importados que somente são montados na fronteira Norte do país, nas chamadas empresas “*maquiladoras*”, sendo os principais diferenciais da região a utilização de mão-de-obra barata mexicana e o acesso privilegiado aos mercados dos Estados Unidos e Canadá, por conta do TLCAN.

O Polo Industrial de Manaus (PIM) é outro exemplo de como a essa industrialização, baseada em incentivos fiscais e na instalação de unidades industriais de montagem não é suficiente para a mudança de *status*, que se supõe relacionado ao desenvolvimento tecnológico, educacional e cultural. Na cidade de Manaus não há nenhum centro que pesquise e crie tecnologia de ponta para as áreas de eletroeletrônica ou de ciclomotores. Os gerentes e engenheiros que lá trabalham são “forasteiros”, oriundos dos países-sede das empresas estrangeiras que lá operam ou vem de outros centros do Brasil, como São Paulo, Rio de Janeiro ou Minas Gerais. A Zona Franca de Manaus foi criada em 1967 e

¹² Precisamos relativizar esta informação para os casos de China e Índia. Estes países tem apresentado bom desempenho em apropriar tecnologia estrangeira e desenvolver grupos industriais locais com capacidade de produção de tecnologia e também com grande competitividade no exterior. No entanto, para os demais países da periferia isso não tem ocorrido a contento. Ver: ENGARDIO, Pete. *Chindia: how China and India are revolutionizing global business*. New York: McGraw Hill, 2007. www.mhhe.com/engardio/chindia/

ainda hoje não deu vação a nenhum grupo industrial de classe nacional, quiçá mundial e as condições socioeconômicas da cidade não diferem muito daquelas de porte similar no Brasil e outras partes da América Latina. Infelizmente, o problema não ocorre apenas nesses dois casos apontados. O problema é estrutural e de difícil solução no curto prazo.

CONSIDERAÇÕES Finais

Observando o processo sob o ponto de vista das nações, pode-se constatar que esta nova Divisão Internacional do Trabalho, criada sob os auspícios da globalização, vem sendo benéfica para algumas (centro) e maléfica para outras (periferia). Os Estados Unidos conseguiram superar o aparente declínio produtivo da década de 1970 e suas empresas retomaram a liderança tecnológica antes perdida para o Japão, particularmente ao criar um padrão de consumo relacionado às TICs. Os países da Europa e o Japão, mesmo sem a liderança incontestada em algum segmento da nova economia, conseguem garantir participação em elos lucrativos das cadeias de produção.

No campo da periferia, China e Índia constituem exceções, pois também podem ser mencionadas como beneficiárias desse processo por conta das elevadas taxas de crescimento que têm alcançado nos últimos 30 anos e uma maior presença de suas empresas na economia mundial. Já os países latino-americanos e africanos, considerando o lugar em que atuam nas cadeias produtivas globais, podem ser considerados perdedores, pois a economia quando não se estagnou, como na América Latina, entrou em colapso, como na maior parte da África. No caso do Brasil, por exemplo, viu-se diminuir a complexidade da pauta exportada, apresentando uma maior proporção de bens de baixo valor agregado.

No entanto, quando se desce do nível das nações para o nível das pessoas, verifica-se que este processo é ainda mais impactante, sendo responsável pela desestruturação de sociedades tradicionais, pelo aumento das disparidades de renda e pelo aumento da insegurança social. Ademais, para os países da periferia, a nova organização da produção em nível mundial tende a ampliar as lacunas tecnológicas e de renda. A inserção no comércio internacional, mesmo que consiga se encaixar em algumas cadeias, não gera recursos suficientes para garantir a adoção de estratégias que contemplem os pré-requisitos básicos para uma economia moderna, particularmente infraestrutura básica, políticas industriais, universidades bem aparelhadas, garantias sociais mínimas e a formação de profissionais altamente qualificados, sem os quais não se pode pensar em patamares mais elevados de desenvolvimento. É uma agenda ainda em construção.

Referências Bibliográficas

BERGER, Suzanne (2005). How we compete. What Companies Around the World Are Doing to Make it in Today's Global Economy. MIT Industrial Performance Center. Boston.

BORRUS, Michael (1997). Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of US Electronics. BRIE Working Paper 100, April 1997. Disponível em: <http://brie.berkeley.edu/publications/WP100.pdf>. Acessado em 20/07/2012.

ENGARDIO, Pete (2007). Chindia: how China and India are revolutionizing global business. New York: McGraw Hill.

FRIEDMAN, Milton (1977) There's No Such Thing as a Free Lunch. La Salle (USA-IL). Open Court Publishing Co.

GOUNET, Thomas (1999) Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel. São Paulo: Boitempo.

HOBBSBAWM, Eric (2001) A era dos extremos: o breve século XX – 1914-1991. 2ª ed. São Paulo: Cia. da Letras.

PIRES, Marcos Cordeiro (2008). Brasil e China no processo de globalização. São Paulo, LTCE.

PREBISCH, R (1949). Desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas, CEPAL, Santiago de Chile, 1949. In: GURRIERI, A. La obra de Prebisch en la CEPAL, Tomo I y II, FCE, Lecturas del Trimestre Económico, México, 1982.

SALOMON, Robert (2001) Dinheiro em movimento. Rio de Janeiro: Record.

YUQING, Xing (2011). How the iPhone widens the US trade deficit with China. Disponível em: <http://www.voxeu.org/article/how-iphone-widens-us-trade-deficit-china>. Acessado em 20/09/2011